کاملترین مرجع افزایش بازدید سایت در سال ۲۰۱۹



اگر دروغ نباشد بزرگترین، مهمترین و صد البته اصلی ترین دغدغه و آرزوی همه ی وبمسترها و اشخاصی که مدیریت یک کسب و کار اینترنتی را بر عهده دارند این است که بازدید سایت خود را افزایش دهند تا از این طریق بتوانند درآمد خوبی را کسب کنند. فرقی نمی کند در چه حوزه ای از اینترنت بخواهید فعالیت کنید. از فروشگاه های آنلاین گرفته تا خدمات آنلاین اینترنتی، هر چه باشد شما باید بازدید کننده داشته باشید تا بتوانید در میان رقبا حرفی برای گفتن داشته باشید.

اگر بازدید کننده ای در کار نباشد به طبع کسب درآمدی هم در کار نخواهد بود و اگر کسب درآمدی نباشد به طور حتم، فعالیت سایت تان به صورت کامل مختل خواهد شد و ادامه دادن در این طور مواقع امکان پذیر نخواهد بود و به راحتی شکست را قبول خواهید کرد. افزایش بازدید باعث می شود در میان مردم و همچنین گوگل محبوب شوید و هر چه محبوبیت تان بیشتر شود درآمد بیشتری را کسب خواهید کرد.

در اصل سایت شما همان روزمه ی آنلاین و همچنین معرفی کننده ی محصولات و خدمات تان به صورت آنلاین در ۲۴ ساعت شبانه روز است. این یعنی اگر بازدید کننده ی بیشتری داشته باشید به طبع در فروش محصولات و خدمات کار راحتی در پیش خواهید داشت چرا که ازدیاد بازدید کننده های سایت می تواند آخرین شانس شما برای کسب درآمد و همچنین برگشتن به میدان رقابت با رقبا باشد.

خیلی از اشخاص با این امید یک سایت را راه اندازی می کنند که یک درآمد میلیونی را شروع کنند اما به محض شروع با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می کنند. از نداشتن مهارت و توانایی مدیریت در زمینه ی تولید محتوا گرفته تا سئو و بهینه سازی سایت، ایجاد بک لینک، افزایش بازدید، استفاده از شبکه های اجتماعی و خیلی از موارد دیگر که به مرور زمان این موارد هم بیشتر می شود.

اما اگر همین الان این مهارت و توانایی ها را در خودتان پرورش ندهید به طبع نمی توانید از پس این مشکلات بر بیایید و کم کم سایت تان را رها می کنید تا به یک گورستان از مطالب ضعیف و کپی شده و بدون بازدید کننده تبدیل شود. اما اگر نسبت به کسب و کارتان تعهد کافی دارید باید با مزایای افزایش بازدید سایت آشنا شوید تا بتوانید رتبه ی سایت تان را ارتقا دهید و کم کم به صدر جستجوهای گوگل نزدیک و نزدیک تر شوید.

اما اجازه دهید با چند تا از مزیت های افزایش بازدید شما را آشنا کنیم:

مزیت اول: افزایش بازدید باعث افزایش درآمد می شود

مزیت دوم: افزایش بازدید باعث می شود به مرور زمان به صدر جستجوهای گوگل نزدیک تر شوید

مزیت سوم: هر چه بازدید کننده ی بیشتری داشته باشید به طبع درآمد بیشتری کسب خواهید کرد

مزیت چهارم: بازدید کننده ی بیشتر یعنی محبوبیت بیشتر از نظر گوگل

مزیت پنجم: هر چه بازدید کننده های بیشتری را به سمت خودتان بکشانید خیلی سریع تر به یک برند تبدیل می شوید

مزیت ششم: بازدیدکننده ها می توانند مانند یک بازاریاب رایگان آن هم از نوع دهان به دهان کسب و کارتان را به دیگران معرفی کنند

مزیت هفتم: جذب مشتری و بازدید کننده های بیشتر روی سئو و بهینه سازی سایت شما تأثیر فوق العاده ای دارد

مزیت هشتم: بازدید کننده های بیشتر یعنی کاهش نرخ فرار کاربران از سایت

مزیت نهم: هر چه اشخاص و افراد بیشتری را به سمت خود بکشانید به مرور زمان رتبه ی الکسای شما بهبود خواهد یافت

و خیلی از مزیت های دیگر که همه و همه با استفاده از افزایش بازدید سایت به دست خواهید آورد.

تیم **"کافه نیاز"** در این مقاله که **ماحصل چندین ماه زحمت و تلاش شبانه روزی برای ایجاد کردن آن است**، مایل است ۸۳ روش را به شما ارائه دهد که با استفاده از آنها بتوانید بازدید و ترافیک کسب و کار اینترنتی تان را افزایش دهید. این موارد تأثیر زیادی روی سئو و بهینه سازی سایت شما بازی می کنند و پیشنهاد ما استفاده از این موارد است که به صورت مفصل و کامل تمام موارد را ذکر کرده است.

تنها لطف شما در حق این مطلب که کاملاً رایگان در اختیار شما قرار گرفته این است که آن را در شبکه های اجتماعی و یا در سایت تان با ذکر لینک منبع قرار دهید و این بزرگترین لطف شما در حق سایت تبلیغاتی کافه نیاز است.

با ما همراه باشید ....

روش ۱: تولید کردن محتواهایی که نیاز کاربران را برطرف کند

این موردی است که خیلی از مدیران سایت ها و حتی وبمستر ها به آن توجهی ندارند. اما این را باید بدانید که اولین کاری که کاربران در مواجهه با مشکلات انجام می دهند این است که برای حل مشکلشان به اینترنت مراجعه می کنند نه اینکه برای هر مشکلی تلفن را بردارند و به یک مشاور تماس بگیرند. دوره ی این کارها گذشته است. کاربران سعی می کنند تمام مشکلات خودشان را قبل از هر چیزی در اینترنت جستجو کنند.

شما می توانید نیازها و مشکلات مردم را جستجو کنید و آنها را در قالب یک محتوای ناب در اختیارشان قرار دهید. به طور مثال فرض کنید مردم می خواهند در کسب و کارشان موفق شوند. به همین خاطر وارد اینترنت می شوند و همین جمله را جستجو می کنند و دیگر احتیاجی نیست که با یک مشاور کسب و کار برای دریافت نکات معمولی در ارتباط باشند.

شما می توانید از این فرصت استفاده کنید و محتواهایی ناب و منحصر به فرد در این زمینه تولید کنید و در اختیار کاربران خود قرار دهید. اما سعی کنید هرگز از سایت های دیگر کپی برداری نکنید و از همه مهمتر با استفاده از اطلاعات خودتان آنها را بنویسید. هر چه محتواهای بیشتر و جدیدتری تولید کنید و نیاز مخاطبین را در اولویت کاریتان قرار دهید به طبع بازدید کننده ی بیشتری را کسب خواهید کرد.

بزرگترین عیبی که در کپی برداری از دیگر سایت ها وجود دارد این است که گوگل سایت تان را جریمه یا در اصطلاح پنالتی می کند و شاید بدترین جریمه، حذف از نتایج جستجوی گوگل باشد و دوباره برگشتن به حالت عادی و رسیدن به رتبه ی دلخواه می تواند مقداری زمان بر باشد. پس هرگز این کار را انجام ندهید مگر در صورتی که لینک منبع را ذکر کنید.

یک نکته ی مهم:

تا جای ممکن به صورت تخصصی در یک زمینه ی خاص فعالیت کنید. به طور مثال اگر در زمینه ی کسب و کارهای اینترنتی تخصص کافی دارید در همین زمینه تولید محتواهایتان را شروع کنید. از هر چیزی که می دانید مخاطبین به دنبال آن ها هستند بنویسید. از سئو، بهینه سازی سایت، سئوی داخلی و خارجی، بک لینک، شبکه های اجتماعی، افزایش بازدید و خلاصه آنقدر بنویسید تا دیگران شما را به عنوان یک متخصص قبول کنند آن وقت است که خواهید دید کاربران بدون اینکه شما را در گوگل جستجو کنند به صورت مستقیم به سایت شما مراجعه می کنند و این در بلند مدت می تواند روی سئو و بهینه سازی سایت تان و همچنین کسب درآمد از اینترنت کمک حالتان باشد.

روش ۲: تبدیل شدن به یک نویسنده ی مهمان در سایت های دیگران

همان طور که در روش اول گفتیم تولید محتوا یکی از ارزشمندترین قسمت های هر کسب و کار اینترنتی به شمار می آید که می تواند بازدید کننده های زیادی را به سمت خودش بکشاند. در روش دوم هم به همین منوال است اما با یک تفاوت بزرگ و این که در اینجا شما برای سایت های دیگر اقدام به تولید محتوا می کنید. این سایت ها به خاطر اینکه مهارت و توانایی این را ندارند که یک محتوای منحصر به فرد تولید کنند پس از اشخاص دیگر کمک می گیرند و به طبع یک معامله ی دو سر سود است.

اما پست مهمان **۴ مزیت** بزرگ را برای شما به همراه دارد:

مزیت اول: با تولید کردن محتوا برای سایت های دیگر ارزش سایت خودتان را بالا می برید

مزیت دوم: با این محتواها می توانید کاربران زیادی را به سمت سایت خودتان جذب کنید

مزیت سوم: به راحتی می توانید یک بک لینک رایگان دریافت کنید که در بلند مدت به سئو و بهینه سازی سایت تان کمک زیادی خواهد کرد (**البته به شرطی که سایت مهمان قبول کند که به سایت شما لینک بدهد و این یک موضوع اختیاری است**)

مزیت چهارم: این تولید محتواها اگر به صورت تخصصی نوشته شود می تواند شما را به عنوان یک متخصص در یک زمینه ی خاص معرفی کنید

روش ۳: شبکه های اجتماعی را دست کم نگیرید

شبکه های اجتماعی این روزها در گوشی تلفن همراه همه ی اشخاصی که از اینترنت استفاده می کنند وجود دارد چه اشخاص عادی و چه اشخاصی که یک کسب و کار در بستر اینترنت دارند و چه اشخاص حقوقی و این می تواند بهترین فرصت باشد تا بتوانید مطالب، محصولات، کالاها و خدمات تولید شده ی خودتان را در معرض دید این اشخاص قرار دهید.

از اینستاگرام اپلیکیشن محبوب ایرانی ها گرفته تا تلگرام، فیسبوک، گوگل پلاس، لینکدین، توییتر و خیلی از برنامه های دیگر. با استفاده از این شبکه ها هم می توانید بک لینک های خوبی بگیرید و هم می توانید بازدید کننده های زیادی را به سمت کسب و کارتان بکشانید و صد البته بعد از مدتی آنها را به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل کنید.

برای اینکه بازدید کننده ی بیشتری جذب کنید باید مطالب، محتوا، محصولات و خدمات بهتری هم ارائه دهید. اگر کارتان تولید محتواست می توانید محتواهایی تولید کنید که کاربران را به سمت خودتان جذب کنید و بایستی این محتواها و اطلاعاتی که در اختیار کاربران قرار می دهید آنقدر ارزشمند و مفید باشد که ارزش اشتراک گذاری از طرف مخاطبین را داشته باشد. سعی کنید یک صفحه ی پروفایل قوی از خودتان تشکیل دهید و لینک سایت تان را در آن قرار دهید تا کاربران و بازدید کننده ها در صورت نیاز به سایت تان مراجعه کنند.

هر چه محتواهای تان در شبکه های اجتماعی بیشتر به اشتراک گذاشته شود به طبع بازدید کننده های بیشتری را به سمت کسب و کار اینترنتی تان جذب خواهید کرد و این مورد در بلند مدت به سود کسب و کار و همچنین سئو و بهینه سایت شما خواهد بود.

در اینجا چند نمونه از این شبکه های اجتماعی که قدرت زیادی در جذب مخاطب دارند و در بین ایرانی ها عمومیت بیشتری از نظر استفاده دارد، اشاره می کنیم:

۱. گوگل پلاس

شاید همه ی ما کم و بیش با شبکه ی اجتماعی گوگل پلاس که مختص خود گوگل هست آشنا باشیم و این را می دانیم که بهترین راه ممکن برای گرفتن بک لینک از گوگل استفاده از این شبکه ی اجتماعی است که تأثیر زیادی روی سئو و بهینه سازی بازی می کند.

شاید به جرأت بتوان گفت که گوگل پلاس نسبت به دیگر شبکه های اجتماعی از اهمیت زیادتری برخوردار باشد چرا که مختص خود گوگل است و هر عملی شما در این شبکه ها انجام می دهید بازخوردش مستقیماً روی کسب و کار اینترنتی تان تأثیر می گذارد و شاید بزرگترین تأثیرش این باشد که با فعالیت مداوم در این شبکه، گوگل لینک هایی که در اینجا وارد کرده اید را در نتایج جستجویش در بهترین رتبه ها به نمایش بگذارد و این لطفی است که گوگل در حق شما انجام می دهد.

اگر می خواهید از دامنه ی گوگل نه از گوگل پلاس، بک لینک دریافت کنید می توانید در قسمت درباره ی ما در گوگل پلاس لینک سایت تان را قرار دهید که یکی از بهترین لینک ها در کل اینترنت محسوب می شود و به طور حتم تأثیر زیادی در رتبه ی سایت تان قرار می دهد.

۲. فیسبوک

شاید کسی را پیدا نکنید که اسم فیسبوک را نشنیده باشد. شبکه ی اجتماعی که حداقل هر کسی در آن یک اکانت دارد و فرقی بین اشخاص نمی کند که به صورت شخصی و برای دوست یابی از آن استفاده کنند و یا اشخاصی سیاسی باشند که در آن فعالیت می کنند. به هر حال فیسبوک مکانی است که همه ی اشخاص در آن فعالیت می کنند و عمده ترین کار آن، دوست یابی است.

با عضو شدن در این شبکه ی اجتماعی و قدرتمند هم می توانید گروه هایی را تشکیل دهید و کسب و کار خودتان را به دیگران معرفی کنید و هم به راحتی بک لینک های بسیار مفیدی از آن دریافت کنید. هر عملی در این شبکه انجام دهید از دید چشمان تیزبین موتورهای جستجوی گوگل دور نخواهد ماند و با فعالیتی که در این شبکه انجام می دهید به طور حتم روی سئو سایت تان فعالیت کرده اید و قطعاً این شبکه جزئی جدایی ناپذیر از سئو و کسب و کارتان به حساب می آید.

۳. توییتر

اجازه دهید در مورد این شبکه ی اجتماعی بسیار قدرتمند مقداری رُک صحبت کنیم. توییتر شبکه ای است که مورد علاقه ی همه نیست. بیشتر اشخاص سیاسی در این قسمت فعالیت می کنند و بیشتر در مورد سیاست صحبت می شود و در کل در میان مردم خیلی رواج خاصی ندارد اما این دلیلی نمی شود که از توییتر استفاده نکنید چرا که یکی از بهترین و قدرتمندترین شبکه ها برای لینک گرفتن است.

از توییت هایی که یک شخص ارسال می کند متوجه می شوید که این شخص چه هدفی را دنبال می کند آیا به صورت شخصی برای کسب و کارش فعالیت می کند و یا فقط برای رفع بیکاری در این شبکه حضور دارد. به هر حال همین موضوع باعث شده تا راحت تر بتوانید اشخاصی که در زمینه ی کاری شما فعالیت می کنند را دنبال کنید.

به طور مثال اگر در زمینه ی دکوراسیون داخلی فعالیت می کنید می توانید گروه هایی از توییتر را پیدا کنید که در همین زمینه در حال فعالیت هستید. مطالبی که در این گروه ها ارسال می کنید شانس شما را برای کلیک کردن روی لینک ارسالی بیشتر می کند و این ارزش مطالبی را که ارسال می کنید بیشتر می کند و از آن سو پیج اوتوریتی و دامین اوتوریتی این سایت از نظر گوگل بالاست و لینک های شما ارزشش بیشتر از قبل خواهد شد.

یک نکته ی مهم در هنگام استفاده از توییتر:

اگر توجه کرده باشید در هر ثانیه تعداد خیلی زیادی توییت ارسال می شود و این شانس دیده شدن، لایک خوردن و یا کلیک شدن لینک تان را کاهش می دهد. برای این کار سعی کنید از ترفند تکرار یا همان **ری توییت** استفاده کنید. با این عمل شما در اصل کاری کرده اید که دوباره مخاطبین تان توییت های تان را مشاهده و آن را لایک کنند و همچنین به افزایش بازدید سایت تان کمک می کند.

۴. لینکدین

لینکدین هم در نوع خودش یکی از شبکه هایی است که اگر توجهی به آن نداشته باشید به طور حتم فرصت های افزایش بازدید سایت و همچنین افزایش فروش را از دست خواهید داد. شاید رشد این شبکه ی اجتماعی در این مدت خیلی خوب بوده اما به اندازه ی توییتر، فیسبوک و اینستاگرام نخواهد رسید ولی باز هم این به هیچ عنوان دلیلی نمی شود که از این شبکه برای رشد کسب و کارتان و به خصوص دریافت بازدید کننده استفاده نکنید.

لینکدین بیشتر برای اشخاصی است که به صورت حرفه ای روی کسب و کارشان کار می کنند و به راحتی می توان این را بیان کرد که لینکدین یک جای کاملاً عمومی مانند فیسبوک و توییتر و اینستاگرام نیست و بیشتر اشخاصی که مدیریت یک مکان یا مجموعه یا سایتی را بر عهده دارند در آن شرکت می کنند. پس برای اینکه در

این شبکه ی اجتماعی بیشترین بازخورد و بیشترین بازدید کننده را دریافت کنید بایستی چند نکته ی مهم را رعایت کنید:

نکته ی اول: محتوایی را تولید کنید که کاربران آن را لایک کنند و یا آنقدر ارزشمند باشد که آن را به اشتراک بگذارند.

نکته ی دوم: یک پروفایل قوی و قدرتمند ایجاد کنید آن هم با نام کسب و کار خودتان و برای اینکه بهتر در ذهن ها باقی بماند از لوگو سایت تان استفاده کنید و حتماً لینک سایت تان را هم در پروفایل قرار دهید.

نکته ی سوم: سعی کنید بیشتر با اشخاصی در ارتباط باشید که با حوزه ی فعالیت کسب و کارتان در ارتباط باشند و برای این کار می توانید در گروه های مرتبط با حوزه ی فعالیت تان عضو شوید. به طور مثال اگر کسب و کار اینترنتی تان در مورد سئو و بهینه سازی سایت است با اشخاصی که در این حوزه فعالیت می کنند و یا اشخاصی که مدیریت یک سایت را بر عهده دارند ارتباط برقرار کنید.

نکته ی چهارم: برای جذب ترافیک و بازدید کننده تا جای ممکن فعالیت مستمر و مداوم داشته باشید. هر روز مطالب جدید ارسال کنید و به نوعی حضورتان را اعلام کنید. این مورد باعث می شود تا مخاطبین به کسب و کار اینترنتی تان اعتماد کنند و همچنین گوگل هم به سایت شما اعتماد کند تا بتواند به سایت تان رتبه خوبی بدهد

نکته ی پنجم: مطالب دیگران را لایک کنید و یا آنها را به اشتراک بگذارید و همچنین در مورد مطالب شان اظهار نظر کنید. این کار باعث می شود تا دیگران هم همین کار را در قبال مطالب شما انجام دهند.

این ۵ نکته ای که اعلام شدن تنها بخشی از نکاتی است که باید رعایت کنید. اما همین نکات، اصلی ترین مواردی است که با رعایت آنها می توانید بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان هدایت کنید.

۵. اینستاگرام

هیچ شکی نیست که اینستاگرام عمومی ترین و محبوب ترین شبکه ی اجتماعی در ایران است که میلیون ها ایرانی از آن استفاده می کنند و همین شبکه، کار را برای اشخاصی که می خواهند نگاه دیگران را به سمت خودشان جلب کنند خیلی راحت تر می کند. در اینستاگرام به راحتی می توانید لایک یا کامنت افراد را جذب پیج خودتان کنید و این نشان دهنده ی محبوبیت این شبکه نسبت به دیگر شبکه ها است.

این رسانه ی اجتماعی یک پلتفرم قوی و قدرتمند برای بازاریابی تصویری و ویدیویی است و با استفاده از آن به راحتی می توانید محصولات و خدمات و یا کسب وکارتان را به دیگران معرفی کنید. در این شبکه همانند توییتر بایستی از هشتگ ها برای بهتر دنبال شدن توسط مخاطبین استفاده کنید.

برای اینکه بیشترین بازخورد از لحاظ لایک و کامنت و یا مشاهده ی ویدیو در اینستاگرام را به سمت خودتان جذب کنید سعی کنید در ساعت های مشخص مطالب خودتان را ارسال کنید و بهترین زمان ممکن برای فعالیت در این شبکه بین ساعت های ۸ تا ۹ صبح، ۲ بعد از ظهر و ساعت ۵ بعد از ظهر است. این زمان هایی است که تست شده و مخاطبین در این ساعات مطالب شان را ارسال می کنند.

برای استفاده از اینستاگرام سعی کنید چند نکته را فراموش نکنید:

۱. هرگز سعی نکنید به صورت مداوم اشخاصی را فالو کنید. این از نظر اینستاگرام جرم محسوب می شود و ممکن است برای مدتی پیج تان را بلاک کند که دیگر از این کارها تکرار نکنید.
۲. به هیچ عنوان فالوور خریداری نکنید. شما کاربرانی را می خواهید که به کسب و کارتان کمک کنند و به نوعی آنها را به بازدید کننده سایت و بعد به مشتری تبدیل کنید و خرید فالوور فیک هیچ کمکی به شما نمی کند
۳. اگر پیج تان کاری است هرگز سعی نکنید مطالب خنده دار یا مُزحک در آن قرار دهید و هیچ وقت در پیج کاری هیچ شخص حقیقی یا حقوقی را به سُخره نگیرید و یا هرگز فحش و ناسزا نگویید
۴. هر روز در آن فعالیت کنید و پست قرار دهید اما پست های تکراری قرار ندهید
۵. مطالب دیگران را لایک کنید و یا کامنت بگذارید و همچنین مطالبی که خودتان تولید کرده اید را در قسمت کامنت پست های دیگران به همراه لینک مطالب تان قرار دهید
۶. در پست هایتان همیشه از هشتگ استفاده کنید این به جستجوی بهتر کاربران کمک می کند
۷. هرگز و به هیچ عنوان از پیج کاری مطالب شخصی ارسال نکنید. چرا که این مورد روی شخصیت کسب و کارتان تأثیر منفی می گذارد و اعتماد کاربران را از شما سلب می کند

و خیلی از نکات دیگر

روش ۴: از یک هاست مناسب که سرعت بالایی دارد استفاده کنید

یکی از مهمترین دغدغه ی اشخاصی که وارد سایت می شوند این است که این سایت سرعت خوبی داشته باشد تا بتوانند مطالب مورد نیازشان را از این سایت دریافت کنند. یکی از این موارد که روی سرعت سایت تأثیر زیادی دارد استفاده از یک هاست مناسب و قدرتمند است.

این هاست انتخابی باید قدرت پردازش اطلاعات ورودی از کاربران زیادی را داشته باشد. در برخی موارد دیده می شود که کاربران خیلی زیادی به یک باره به سایت هجوم می آورند و اگر هاستی که این سایت روی آن قرار دارد نتواند درخواست های کاربران را اجابت کند به طبع سرعت سایت پایین می آید و کاربران سایت را ترک می کنند و این در بلند مدت به ضرر این کسب و کار اینترنتی خواهد بود.

اگر می خواهید نرخ فرار کاربران یا همان بانس ریت سایت تان پایین بیاید سعی کنید در انتخاب هاست خساست زیادی به خرج دهید. درست است که برخی از هاست ها هزینه ی زیادی را برای یک سال دریافت می کنند اما اگر یک دید بلند مدت نسبت به کسب و کارتان دارید باید شرکتی را برای میزبانی سایت تان در نظر بگیرید که از به روز ترین و جدیدترین نرم افزارها برای ساخت سرورهای هاست استفاده می کند و فرقی بین هاست های ایرانی و خارجی نمی کند. در این طور مواقع تعارف نداریم هر کدام که بهتر هستند همان را انتخاب کنید حتی اگر هزینه ی بیشتر را بخواهید پرداخت کنید چرا که پای آینده ی کاریتان در میان است.

یک نکته ی مهم در انتخاب هاست:

سعی کنید هاست هایی که اشتراکی هستند را انتخاب نکنید. هاست های اشتراکی بین چند سایت به اشتراک گذاشته می شود و این باعث می شود که در برخی موارد برای پردازش این سایت ها دچار مشکل شود و به مرور زمان سرعت سایت پایین می آید و کاربران را از دست خواهید داد. به این فکر کنید که بعد از چند سال بالای چند هزار نفر بازدید کننده در روز خواهید داشت و استفاده از هاست های اختصاصی در این طور مواقع خیلی به شما کمک خواهند کرد.

هاست های اشتراکی سرعت سایت را پایین می آورد و در دید مخاطبین و کاربران سایت تان یک سایت بی کیفیت جلوه می کند و تنها کاری که کاربران می کنند این است که ضربدر قرمز رنگ مرورگر را می زنند و به راحتی سایت تان را می بندند و از سایت های رقبایتان استفاده می کنند و این بزرگترین عیب این مورد است.

روش ۵: بهبود بخشیدن سرعت لود شدن صفحات سایت

شما فقط ۳ تا ۵ ثانیه فرصت دارید تا کاربران را وارد سایت خود کنید و این اولین موردی است که کاربران و مخاطبین سایت با آن سر و کار دارند. اگر در هنگام ورود به سایت سرعت لود شدن صفحات پایین باشد به راحتی سایت شما را ترک می کنند و از یک سایت دیگر استفاده می کنند.

اما بالا بودن سرعت لود شدن صفحات می تواند کاربران زیادی را به سمت خودش بکشاند و صد البته یک تجربه ی مناسب کاربری را در ذهنش باقی می گذارد. اگر یک بار سایت شما با سرعت زیاد باز شود مخاطبین برای اینکه نیازهای شان را برطرف کنند هر سری وارد سایت شما می شوند چرا که می دانند سایت تان از سرعت خوبی برخوردار است.

و اگر در نتایج جستجوی گوگل به مطالب، مقاله ها، ویدیوها و پادکست های صوتی سایت تان برخورد کردند به سرعت وارد سایت تان می شوند چون تجربه ی بهتری از نحوه ی وارد شدن به سایت شما نسبت به دیگر سایت ها در ذهنشان دارند و این باعث می شود تا کاربران بیشتری به سمت سایت تان هجوم بیاورند و نرخ فرار کاربران کمتر و کمتر خواهد شد و به مرور زمان سایت تان در نزد مخاطبین محبوبیت زیادی پیدا خواهد کرد.

هر چه این محبوبیت ها و کلیک هایی که به واسطه ی همین سرعت سایت به دست آورده اید بیشتر شود به مرور زمان به صدر جستجوهای گوگل هم نزدیک و نزدیک تر خواهید شد و صد البته روی سئو سایت تان هم تأثیر خواهد گذاشت.

شاید از خودتان بپرسید که گوگل از کجا متوجه می شود که سرعت سایت چه اندازه است؟

شاید این مورد را متوجه شده باشید که هیچ چیز از چشمان تیزبین گوگل دور نخواهد ماند. هر کاربری که یک مطلب را در گوگل سرچ می کند به تعداد زیادی سایت های مختلف با مطالب متنوع برخورد می کند. اگر مطالب سایت شما هم بین این سایت ها باشد و در هنگام ورود بیشتر از ۵ ثانیه طول بکشد خب به طبع سایت را می بندد و گوگل این را می فهمد که چه کسی با چه IP نتوانسته است وارد سایت شود و تعدادشان چه اندازه بوده و یا چه اندازه ای از افراد توانسته اند وارد سایت تان شوند.

هر چه تعداد این کاربران زیادتر شود گوگل خیلی راحت این را می فهمد که سرعت سایت پایین است و یک نمره ی منفی در کارنامه ی سایت شما وارد می کند و همین روی سئو سایت تان تأثیر منفی خواهد گذاشت و نتیجه اش زمانی مشخص می شود که از صدر جستجوهای گوگل فاصله ی زیادی بگیرید.

حال سوال اینجاست که چطور سرعت سایت را افزایش دهیم؟

روش های زیادی وجود دارد از جمله:

روش اول: استفاده از تصاویر با حجم کم در صفحات اصلی یا فرعی سایت

روش دوم: استفاده نکردن از کدهای غیر ضروری در قالب سایت

روش سوم: انتخاب یک هاست مناسب و قدرتمند به خصوص اگر به صورت اختصاصی باشد نه اشتراکی

روش چهارم: استفاده کردن از قالب هایی که حجم زیادی ندارند

روش پنجم: بهینه کردن صفحه ی اول سایت که یکی از پر بازدیدترین صفحه ی سایت است

روش ششم: بالا بردن امنیت سایت

و خیلی از روش های دیگر

روش ۶: ایجاد بک لینک های رایگان

یکی از مهمترین قسمت های سئو و بهینه سایت می تواند بحث ایجاد بک لینک باشد. بحثی که خیلی زمان بر اما مهمترین و شاید اگر اغراق نباشد اصلی ترین بخش در جذب بازدید کننده، همین بحث ایجاد بک لینک های رایگان است.

هر چه بک لینک های بیشتری بدست بیاورید اعتبار صفحات وب سایت و به مرور زمان اعتبار خود سایت تان بیشتر خواهد شد و این مورد شما را به صدر نتایج جستجوی گوگل نزدیک تر خواهد کرد. البته باید این نکته را مد نظر داشت ایجاد بک لینک بحث کاملاً گسترده و زمان بری است و لینک هایی که ساخته می شود همان زمان روی سئو سایت تأثیر خودش را نشان نمی دهد و ممکن است بسته به نوع لینک یک الی دو ماهی زمان بر باشد.

به هر حال لینک سازی طبق قانون های خاص خودش باید ساخته شود و ایجاد کردن آن در هر سایتی که اعتبار خوبی ندارد و یا یک سایت اسپم باشد، می تواند به اعتبار سایت تان خدشه وارد کند. قبل از اینکه لینکی را بسازید باید اعتبار دامنه و اعتبار سایت را در سایت **moz.com** بررسی کنید.

فرض کنید می خواهید یک لینک از سایتی بگیرید که حدود ۲ سال قدمت دارد اما دامین اوتوریتی و پیج اوتوریتی آن بالاست. به طبع لینک هایی که از این سایت دریافت می کنید اعتبارش خیلی بیشتر از سایتی خواهد بود که ۵ سال قدمت دارد و در کل یک سایت قدیمی به شمار می رود اما اعتبار سایتش پایین تر دیگر سایت ها است.

اما سوال اینجاست که در چه سایت هایی باید اقدام به گرفتن بک لینک کنیم؟

این مورد خیلی واضح است، سایت هایی که هم اعتبار بالایی از نظر پیچ اوتوریتی و دامین اوتوریتی دارند و هم بازدید کننده های زیادی هر روز به این سایت ها مراجعه می کنند مانند:

تالارهای گفتمان، انجمن ها، فروم های فارسی، سایت هایی که تبلیغات رایگان انجام می دهند (**البته به شرط اینکه در آگهی ها به شما لینک قابل کلیک بدهند**)، استفاده از تکنیک های رپورتاژ آگهی که آگهی سایت تان را در سایت های مختلف ثبت می کنند و این لنیک ها فالو و دائمی هستند، استفاده از بنرهای تبلیغاتی، استفاده از شبکه های اجتماعی، اشتراک گذاری مطالب در شبکه های اجتماعی، استفاده از سایت های خارجی، لینک گرفتن از سایت های دانشگاهی و خیلی از موارد دیگر که می تواند به سئو سایت تان کمک بزرگی کند و صد البته بازدید کننده های بیشتری را هم دریافت کنید.

نکته ی بسیار مهمی که باید در هنگام لینک سازی به آن توجه کرد این است که باید صبر و حوصله داشته باشید. نمی توانید توقع داشته باشید که امروز لینک بسازید و همین امروز روی سئو سایت تان تأثیر بگذارد و بعد از مدتی به صفحه ی اول گوگل برسید. باید تا جایی که می توانید آهسته و پیوسته پیش بروید چرا که جذب بازدید کننده به زمان و صبر و حوصله نیاز دارد.

یک نکته ی مهم در ایجاد بک را فراموش نکنید:

به صورت نرمال و عادی این کار را انجام دهید. نه اینکه امروز ۱۰۰ تا لینک بسازید و فردا ۱۰ تا. خیلی عادی پیش بروید. به طور مثال تنظیم کنید روزانه ۱۰ الی ۱۵ لینک بسازید. این مورد روی اسپم نشدن سایت تان از نظر گوگل تأثیر زیادی دارد.

روش ۷: استفاده از سیستم همکاری در فروش

سیستم همکاری در فروش یکی از سیستم هایی است که این روزها در برخی از کسب و کارهای اینترنتی رونق گرفته و مشتریان زیادی را هم به خودش جلب کرده و صد البته می تواند افزایش بازدید کننده را برای شما همراه داشته باشد. روش های زیادی برای کسب درآمد در این سیستم وجود دارد که سایت های مختلف از آن استفاده می کنند.

در اصل این مشتریان هستند که بازاریاب سایت تان می شوند و آن را در شبکه های اجتماعی به دیگران معرفی می کنند و به ازای هر مشتری که به سایت شما وارد می شود و خرید می کند یک درصد مشخص به این اشخاص ارائه می شود. همین ورود و خروج های کاربران به مرور زمان بازدید کننده های سایت تان را افزایش می دهد و از همه مهمتر اینکه همین بازدید کننده ها به یک مشتری تبدیل می شوند و در نهایت روی سئو سایت تأثیر می گذارد و در رتبه بندی های گوگل به مدارج بهتری دست پیدا می کنید.

اگر این سیستم را راه اندازی نکردید سعی کنید به فکر آن باشید. یکی از مهمترین دلیل هایش این است که به جای اینکه شما به دنبال مشتری باشید این کاربران هستند که برای دریافت سود به دنبال مشتری هستند و همین مورد برای هر دو طرف سودآور است، هم شما و هم کاربران.

روش ۸: از ابزارهای سئو سایت مثل گوگل آنالیتیک استفاده کنید

یکی از ابزارهایی که خیلی از وب مسترها و مدیران سایت ها برای سئو و بهینه سازی سایت از آن بهره می برند، گوگل آنالیتیک است. تمام اطلاعاتی که باید در مورد سئو سایت تان بدانید در این برنامه وجود دارد و شما با بررسی و تحلیل کردن آن می توانید سئو بهتری را روی سایت تان انجام دهید تا به افزایش ترافیک بهتری دست پیدا کنید.

مزایای زیادی در استفاده از این برنامه وجود دارد که به اختصار چند مورد را بیان می کنیم:

مزیت اول: با استفاده از این برنامه می توانید یک گزارش تصویری از تعداد بازدید کننده های سایت دریافت کنید

مزیت دوم: استفاده از برنامه به شما می گوید که قویترین و ضعیف ترین صفحات سایت تان کدام صفحات هستند و کدامیک از دید کاربران جذاب تر بوده اند. اگر این مورد را متوجه شوید بیشتر می توانید برای جذب بازدید کننده مطالب جذاب تر تهیه کنید

مزیت سوم: موقعیت جغرافیایی کاربران و مخاطبین و بازدید کننده های سایت را از نظر شهر و کشور مشخص می کند

مزیت چهارم: یک جدول کامل از اطلاعاتی را در اختیارتان قرار می دهد که مربوط به بازدیدکننده ها است. از اعداد گرفته تا گراف های نمایشی

مزیت پنجم: یک مرجع کامل از اینکه اشخاص و بازدید کننده از چه طریقی وارد سایت شده اند. از طریق شبکه های اجتماعی، ایمیل ها، وارد کردن کلمات کلیدی، وارد کردن اسم سایت در مرورگر و خیلی موارد دیگر

مزیت ششم: مدت زمانی که کاربران در سایت به گشت و گذار پرداخته اند و بانس ریت یا همان نرخ فرار کاربران را مشخص می کند

مزیت هفتم: یک اطلاعات کامل به خصوص در مورد مطالب تولید شده و بلاگ را در اختیارتان قرار می دهد که کدام یک بازدید کننده و تأثیر پذیری بیشتری داشته است

مزیت هشتم: اطلاعات کافی در مورد کلمات کلیدی که انتخاب کرده اید و مقایسه آنها با هم و همچنین با تمرکز بر روی کدام یک نتیجه ی بهتری دریافت خواهید کرد.

مزیت نهم: از این برنامه می توانید متوجه شوید که بازدید کننده های سایت در کدام روز و به چه دلیلی بیشتر از همه بوده است. آیا مطلب خاصی مثل متن، پادکست های صوتی، محتوای ویدیوی، جشنواره، تخفیف و غیره تولید کرده اید یا نه دلیل دیگری مثل ارسال ایمیل تبلیغاتی بوده است.

و خیلی از مزیت های دیگر که با دانستن آنها بیشتر می توانید روی افزایش بازدید و ترافیک سایت تان تمرکز کنید و به مرور زمان این مورد را بهبود ببخشید.

روش ۹: به کار بردن کلماتی که خواننده را تحریک کند روی لینک سایت تان کلیک کند

اولین قسمتی که خواننده ها و کاربران با آن روبرو می شوند همان مطالب سایت شما در جستجوهای گوگل است. از ابتدایی که کاربران وارد گوگل می شوند و مطالب مورد نظرشان را جستجو می کنند وقتی با مطالب سایت تان مواجه می شوند باید عنوان این مطالب آنقدر در نظرش زیبا جلوه دهد که تحریک شود روی لینک سایت تان کلیک کند. عنوان مقاله ها، مطالب، محتوای صوتی یا همان پادکست ها و ویدیوهای تولید شده تان از این دسته هستند.

برای کاربران فرقی نمی کند شما مطلبی را تولید کرده اید که یک ماه به صورت شبانه روزی روی آن کار کرده اید. اولین مورد برای تولید محتوا این است کاربر را به سمت خودش جذب کند و این مورد اتفاقی نیست و با استفاده از یک عنوان زیبا، جذاب و گیرا می توانید کاربران را به سمت خودتان بکشانید. اگر محتوایتان بهترین اطلاعات را در اختیار کاربران قرار دهد اما عنوانی زیبا نداشته باشد درصد اشخاصی که روی لینک سایت تان کلیک می کنند کمتر خواهد بود.

اما سوال اینجاست: چطور عنوانی جذاب برای مطالب خود ایجاد کنیم؟

یکی از موارد مهم در تولید محتوا استفاده از کلماتی است که خوانندگان را تحریک کند و این می تواند شامل کلماتی باشد که بهترین توصیف را از محتوای تولید شده دارد:

- ✓ کلماتی مانند عالی ترین، بهترین، بزرگترین، قوی ترین، جامع ترین، اصلی ترین، جالب ترین، سریع ترین، آسان ترین، بیشترین، داغ ترین و خیلی از کلمات دیگری که توصیفی هستند و ریشه این کلمات در بر گیرنده ی افعال مثبت هستند. به طور مثال: **"اصلی ترین دلیل های ایجاد اعتماد به نفس در خود"** یا **" عالی ترین روش هایی که می تواند باعث موفقیت در کسب و کارتان شود"**.
- ✓ استفاده از کلماتی که می تواند یک ترس را در وجود خواننده برقرار کند که اگر این مطلب را نخواند به ضرر وی و کسب و کارش خواهد بود. کلماتی مانند بدترین، به هیچ وجه، ندانستن این موارد، پر ضررترین، هرگز، هیچ کس، جلوگیری نکردن، انجام دادن و خیلی از کلمات دیگر. به طور مثال: **"انجام ندادن این رفتارها می تواند اعتماد به نفستان را کاهش دهد"** یا **" این موارد را در شبکه های اجتماعی هرگز بیان نکنید"**

- ✓ از اعداد در عنوان مقاله ها استفاده کنید. این مورد روی روانشناسی خوانندگان کار می کند و در کل ذهن انسان به اعداد علاقه ی زیادی دارد و همچنین درصد مطالعه ی مقاله هایتان را افزایش می دهد و همین مورد کافی است تا افزایش بازدید سایت تان بیشتر شود.
- ✓ عناوینی را انتخاب کنید که حل مشکل مخاطبین را در بر داشته باشد نه فقط یک عنوان سرسری انتخاب کرده باشید. به طور مثال: **"با این ۷ نکته می توانید بهترین رتبه را در جستجوهای گوگل به دست بیاورید"**. در این مثال هم از اعداد استفاده کردید، هم از صفات توصیفی با یک فرکانس مثبت و همچنین یک مشکل و نحوه ی حل کردن این مشکل را ذکر کرده اید. **با انتخاب این عناوین در اصل قرار است به مخاطبین کمک کنید مشکلاتشان حل شود و صد البته کلیک خور همین عنوان بیشتر از عناوین دیگر خواهد بود.**
- ✓ از عنوان هایی استفاده کنید که کوتاه، قابل فهم و فاقد عبارات تخصصی باشد. باید این را بدانید که ممکن است اشخاص عادی هم مطالب شما را مطالعه کنند و در اصل باید به گونه ای این مطالب را بنویسید که حتی یک کودک هم بتواند آن را مطالعه کند و چه بهتر که از عنوان مقاله به بهترین شکل ممکن استفاده کنید.
- ✓ عناوین را به صورت سوال طرح نکنید. این مورد به خاطر این است که درصد کمی از مقاله ها و محتواهایی که در اینترنت وجود دارد به صورت سوالی است. سعی کنید ابتکار به خرج دهید و از عناوین غیر سوالی استفاده کنید و یا اگر می خواهید سوالی باشد از کلمات **چگونه** یا **چطور** استفاده کنید که درصد جستجو برای آن خیلی زیاد است.

رعایت کردن این نکات و در کنار هم قرار دادن کلمات می تواند عناوینی جذاب را برای محتوای تولید شده ی شما رقم بزند که درصد کلیک خور آن بیشتر از همیشه شود و به مرور زمان افزایش بازدید و ترافیک سایت تان بیشتر می شود و به صدر جستجوهای گوگل نزدیک و نزدیک تر شوید.

روش ۱۰: از تأثیری که خبرنامه ها روی بازدید سایت دارند غافل نشوید

یکی از روش هایی که خیلی از سایت ها برای افزایش بازدید و همچنین نگه داشتن مشتریان از آن استفاده می کنند بهره بردن از خبرنامه است. این سیستم تأثیر زیادی روی ترافیک سایت دارد و کاربران با ثبت نام در این

سیستم از جدیدترین اخبار، محتواها و مقاله های تولید شده بهره می برند و صد البته روشی برای جذب مخاطب بیشتر هم هست.

اما به یک شرط:

به شرط آنکه سایت شما آنقدر محتواهای جالب، جذاب و زیبا و دست اول تولید کند که مخاطبین برای عضو شدن در آن تحریک شوند وگرنه این مورد کاری بس مشکل خواهد بود.

خبرنامه می تواند بازگشت مخاطبین شما را تضمین کند چرا که این مورد روی سئو و بهینه سازی سایت تان فوق العاده اهمیت زیادی دارد. هر چه مخاطبین و کاربران بیشتری در حال تردد به سایت باشند و در سایت ماندگار شوند به طبع ورودی و خروجی های زیادی هم در گوگل برای سایت شما ثبت خواهد شد و این مورد بعد از مدتی تأثیرش را روی سئو سایت شما خواهد گذاشت. سئو که بهبود پیدا کند به طور حتم بازدید و ترافیک سایت هم افزایش پیدا خواهد کرد.

خبرنامه در اصل یعنی مشتریان عادی را به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل کردن است و همین مشتریان دائم به خریداران آینده ی محصولات و خدمات شما مبدل خواهند شد و برای اینکه این مخاطبین و مشتریان وفادار را وفادارتر از قبل کنید بایستی با ارائه ی بن های تخفیف برای محصولات و خدمات، سعی در راضی نگه داشتن آنها کنید. این بن های تخفیف صورت های مختلف دارد. می تواند به صورت تخفیف پولی باشد، ارائه یک فایل PDF، ارسال یک فایل صوتی یا ویدیویی آموزشی و رایگان و یا هر چیز دیگری باشد.

مشتریان و مخاطبین وقتی این موارد را مشاهده می کنند دلیلی نمی بینند که از خبرنامه و سایت شما خارج شوند و همین به مرور زمان به افزایش بازدید سایت تان کمک می کند.

روش ۱۱: استفاده از نوار اعلان

شاید برای شما هم اتفاق افتاده باشد که وارد یک سایت می شود و به محض ورود یک نوار اعلان ظاهر می شود که مضمون کلی آن این است که: **اگر می خواهید مطالب جدید به گوشی شما ارسال شود روی اجازه دادن کلیک کنید.**

مزیت این نوار اعلان این است که هم مشتریان جدید را به سمت سایت هدایت می کند و هم مشتریان قدیمی را و تأیید کردن این موضوع باعث می شود تا جدیدترین مطالب، بن های تخفیف، جدیدترین محصولات و خدمات و هر چیز دیگری برای شما ارسال شود.

این مورد کمک بسیار بزرگی به سایت ها می کند تا مخاطبین و بازدید کننده های جدیدی به دست بیاورند و صد البته از همه مهمتر اینکه این بازدید کننده ها در بلند مدت می توانند مشتریان دائمی شما شوند.

روش ۱۲: به روز رسانی مداوم و مستمر سایت آن هم با مقاله های قدیمی

همان طور که در روش اول هم گفتیم تولید محتوای ناب و جدید می تواند بازدید کننده های زیادی را از طرف گوگل به سمت سایت شما هدایت کند. اما نکته ای که باید مد نظر داشته باشید این است که گوگل به ویرایش مقاله ها و محتواهای قدیمی شما هم فوق العاده علاقه مند است. یعنی باید به گونه ای وقت بگذارید و همان مقاله هایی که ماه ها قبل تولید کرده اید و در گوشه ی سایت تان خاک می خورد را به روز رسانی کنید.

ربات های هوشمند گوگل هر روز به سایت شما وارد می شوند تا کارهایی که روی سایت تان انجام داده اید را مورد بررسی و کنکاش خودشان قرار دهند. با به روز رسانی و ویرایش مطالب قدیمی تر این اجازه را به ربات های هوشمند گوگل بدهید تا مطالب قدیمی شما را دوباره ایندکس کنند و در نتایج جستجوی خودش نشان دهد.

این به روز رسانی ها و ویرایش ها اگر ادامه دار باشد باعث افزایش بازدید سایت شما می شود و گوگل هم مزد زحمات تان را خواهد داد و بهتر از این چه چیزی است که رتبه این مطالب قدیمی را در نتایج جستجویش بهبود ببخشد؟

محتواهای قدیمی خودتان را تا جای ممکن ویرایش کنید و یا مطالب جدیدتری به آنها اضافه کنید. با این عمل، شما در اصل یک قدم مثبت به سمت بهبود سئو سایت تان برداشته اید. چرا که این محتواها را با اطلاعاتی که قبلاً داشته اید تولید کرده اید و ممکن است این مطالب قدیمی شده باشد.

با ویرایش کردن آنها و اضافه کردن مطالب جدیدتر می توانید به ربات های گوگل اجازه دهید که رتبه آنها را در نتایج جستجو بهبود ببخشند و از همه مهمتر ارزش و اعتبار صفحه به روز رسانی شده نزد گوگل بیشتر از قبل خواهد شد و هر چه این ویرایش ها بیشتر ادامه داشته باشد به صفحه ی اول گوگل نزدیک تر خواهید شد و بازدید کننده های بیشتری هم دریافت خواهید کرد.

روش ۱۳: متداولترین بخش جذب بازدید کننده استفاده از سئو و بهینه سازی سایت است

یکی از اصولی ترین و عامیانه ترین کارهایی که باید برای جذب بازدید کننده انجام دهید این است که روی سئو و بهینه سازی سایت تان کار کنید. سئو در اصل انجام یک سری تکنیک ها و ترفندهایی است که سایت شما را برای موتورهای جستجوی گوگل بهینه می کند تا بهتر بتوانند سایت تان را ایندکس کنند.

هر چه بیشتر روی این سئو کار کنید به طبع نتایج بهتری هم در جستجوی گوگل به دست خواهید آورد. البته یک نکته ی مهم را نباید فراموش کرد که سئو و بهینه کردن سایت یک امر مداوم و ادامه دار است. شما نمی توانید این فرض را داشته باشید که زمانی که به صفحه ی اول گوگل رسیدید دیگر کار تمام شده هست و نیازی به ادامه دادن نیست.

سئو کردن سایت همیشه وجود دارد و برای اینکه نتایج تان در جستجوی گوگل بهتر شود باید هر روز روی آن کار کنید و تمام نکاتی که در این مقاله گفته می شود به نوعی ترفندهای سئو و افزایش بازدید است. بایستی این را بدانید که هزینه کردن برای تبلیغات و دیده شدن در میان مردم، نیازمند یک بودجه ی زیاد است. اما تنها بودجه ای که برای سئو و بهینه کردن سایت تان پرداخت می کنید این است که وقت بگذارید.

به خاطر همین است که می گویند برای رسیدن به کسب درآمد از طریق اینترنت باید صبر و تحمل زیادی داشته باشید چرا که در کل سئو و بهینه سازی زمان می برد و ممکن است یک سال یا بیشتر از آن ادامه داشته باشد. پس با دانستن این موضوع شروع به راه اندازی سایت و انجام سئو کنید.

هر چه بیشتر روی سئو کار کنید بهترین نتیجه ای که می توانید دریافت کنید این است که سایت تان به صدر جستجوها نزدیک می شود و بازدید کننده های بیشتر به سمت شما روانه خواهند شد و این می تواند درآمد سرسام آوری را نصیب شما کنند و شاید در اصل آرزوی تمام کسب و کارهای اینترنتی در هر زمینه ای این است که به صدر جستجوها نزدیک و نزدیک تر شود و این مورد فقط با سئو و بهینه سازی امکان پذیر خواهد بود.

روش ۱۴: سعی کنید یک اپلیکیشن موبایل برای سایت تان طراحی کنید

این روزها کمتر کسی را مشاهده خواهید کرد که از گوشی های هوشمند استفاده نکنند و همین گوشی های هوشمند دلیلی شده تا مردم بیشتر به سمت استفاده از برنامه های تحت وب باشند. به جای اینکه وارد سایت شوند و از خدمات و محصولات آن استفاده کنند به راحتی با نصب اپلیکیشن همان سایت، تمام کارهایشان را

انجام می دهند. این مورد می تواند در بلند مدت هم روی سئو سایت تان تأثیر بگذارد و هم روی افزایش بازدید کننده و ترافیک سایت.

اگر توجه کرده باشید تا چند سال پیش در هر خانه ای یک کامپیوتر بود که مردم از آن برای وصل شدن به اینترنت بهره می بردند. اما به مرور زمان که به عصر دیجیتال نزدیک شدیم و نسل گوشی های هوشمند وارد کشور شد، تعداد اشخاصی که از اینترنت و گوشی های هوشمند استفاده می کردند رو به افزایش بود. این مورد زیر ذره بین برخی از سایت قرار گرفت و یکی از عواملی شد تا با راه اندازی اپلیکیشن موبایل، کاربران و بازدید کننده های سایت شان نسبت به اشخاصی که از کامپیوتر وارد اینترنت می شدند، را افزایش دهند.

با طراحی برنامه ی موبایلی برای سایت، به راحتی می توانید کاربران را به سمت خود جذب کنید و از همه مهمتر کاربران و مخاطبین با دیدن برنامه و اپلیکیشن شما به یاد خدماتی که ارائه می دهید می افتند و این روی برند سازی کسب و کار اینترنتی و همچنین افزایش بازدید سایت تان تأثیر زیادی دارد و از همه مهمتر روی جستجوهای گوگل هم تأثیر می گذارد و همین دلیلی می شود تا همیشه در دسترس کاربران و مخاطبین خود باشید.

روش ۱۵: تبادل لینک بین سایت شما و دیگر سایت ها

سئو و بهینه سازی سایت کاری زمان بر است. اینکه موتورهای جستجو بتواند سایت شما را بشناسد و به مردم معرفی کنند مقداری به اندازه ی یک سال زمان می برد. این به این شکل نیست که در این یک سال هیچ مشتری نداشته باشد، نه به هیچ عنوان. منظورمان این است که در همین یک سال مشتری هایی دارید اما بعد از گذشت این زمان مشتری های تان بیشتر خواهد شد. یکی از این روش های سئو و بهینه سازی سایت، تبادل لینک است. تبادل لینک هم به نفع سایت شما خواهد بود و هم به ضرر سایت تان که در زیر به مزایا و معایب این روش می پردازیم:

مزایا:

- ✓ با استفاده از این روش می توانید مخاطبین را از سایت های دیگر جذب سایت خودتان کنید
- ✓ سایت شما به مجموعه و گروهی بزرگ آن هم در زمانی اندک معرفی خواهد شد
- ✓ به دلیل رایگان بودن این روش هزینه ای بابت تبلیغات ارائه نمی شود
- ✓ رتبه ی سایت تا حدودی کوتاه مدت افزایش پیدا خواهد کرد

- ✓ اگر لینک شما در بهترین صفحه ی یک سایت قرار بگیرد تأثیرش خیلی بیشتر خواهد بود

معایب:

- ✓ مهمترین عیب و ایرادش این است که لینک یک سایت دیگر در سایت شما قرار می گیرد
- ✓ اگر به سایت هایی با کیفیت پایین لینک بدهید ممکن است در بلند مدت رتبه ی سایت تان پایین بیاید و دوباره باید از ابتدا شروع به لینک سازی در سایت های قوی تر کنید
- ✓ این مورد روی سئو سایت هم تأثیر منفی می گذارد به خاطر اینکه در حال ارائه ی یک تبادل لینک دو طرفه هستید
- ✓ فعالیت زیاد در تبادل لینک ممکن است از طرف گوگل به جریمه ختم شود
- ✓ شما با ارائه ی لینک به دیگر سایت ها، قرار است مخاطب جذب کنید اما اگر محتوای سایت های دیگر نسبت به سایت شما متفاوت باشد این امکان وجود دارد که تبادل لینک به ضرر شما باشند نه به سودتان
- ✓ اگر لینک سایت تان در بدترین و اسپم ترین صفحه ی سایت دیگران قرار بگیرد یک امتیاز منفی به ضرر شما خواهد بود

این مواردی که ارائه شد از اهمیت زیادی برخوردار است. چرا که یک اشتباه کوچک می تواند کسب و کار اینترنتی تان را به سمت و سویی بکشاند که تصورش برایتان سخت و دشوار باشد. پس با چشمانی باز این موارد را انتخاب کنید تا بازدید کننده های بسیار را به سمت خودتان بکشانید.

روش ۱۶: هزینه کنید و سایت تان را به صورت حرفه ای طراحی کنید

این روشی است که خیلی از سایت های بزرگ انجام می دهند و با پرداخت هزینه یک سایت حرفه ای طراحی می کنند تا یک رابط کاربری خوب و منحصر به فرد بین سایت و کاربر به وجود بیاورند. این مورد شاید در نگاه اول مورد خیلی ساده ای به نظر بیاید اما در اصل یکی از روش های سخت برای جذب بازدید کننده به حساب می آید.

اینکه کاربر فقط به سایت شما وارد شود کافی نیست. باید وی را وادار کنید تا دفعات بعد هم به سایت تان مراجعه کند و این مورد با ایجاد کردن یک سایت حرفه ای و همچنین یک رابط کاربری قوی به حقیقت خواهد پیوست. کاربر همه چیز را درک می کند. از اینکه سرعت لود شدن سایت پایین است یا فونت هایی که استفاده می شود

به هیچ عنوان جالب و زیبا نیستند و یا بعضی کلیدها در سایت قرار نگرفته است و یا در جای بدی قرار گرفته است. کلیدهایی مانند ثبت آگهی، خرید، ادامه ی مطلب و ...

مخاطب همه ی این ها را در نظر می گیرد و بعد تصمیم می گیرد که به بازدید کننده ی سایت تان تبدیل شود یا خیر. چرا که تک تک اینها در ذهن مخاطب باقی می ماند.

روش ۱۷: در یک زمینه ی خاص تولید محتوا کنید

تا به حال به این موضوع توجه کرده اید که به طور مثال چرا شما در سایت تان در مورد کسب و کار اینترنتی مطلب تهیه می کنید اما بازدید کننده و کامنت های کمتری دارید اما یک سایت دیگر همان مطلب را نشر می دهد اما هم بازدید کننده ی بیشتری دارد و هم کامنت های بیشتری؟

یکی از دلایل عمده ی این موضوع این است که این سایت ها به صورت کاملاً تخصصی در یک زمینه ی خاص شروع به فعالیت می کنند. به طور مثال همان سایت تمام تمرکزش را روی این موضوع گذاشته که فقط در مورد کسب و کارهای اینترنتی مطلب تهیه کند و درآمدی هم که کسب می کند از همین راه است. یعنی از تولید محتوا مخاطب جذب می کند و با خدمات و محصولاتی که در مورد کسب و کارهای آنلاین ارائه می دهد کسب درآمد می کند و از آن طرف مخاطبین هم این اشخاص را به عنوان یک متخصص در نظر می گیرند و به خاطر همین است که کامنت می گذارند و توقع جواب گرفتن از این سایت ها را هم دارند.

اما شما که در مورد همه چیز از شیر مرغ تا جان آدمیزاد می نویسید فقط می توانید بازدید کننده هایی معمولی و گذارا داشته باشید و کمتر کسی را می بینید که در سایت تان کامنت قرار بدهد. در این مورد پیشنهاد می دهیم که یک زمینه ی کاری را در پیش بگیرید. اگر در مورد مدیریت، کسب و کار، کسب و کار اینترنتی، موفقیت و یا هر چیز دیگری اطلاعات کافی دارید سریعاً دست به کار شوید و به صورت تخصصی به همان موضوع بپردازید. خواهید دید که چطور بازدید کننده ها به سمت سایت تان روانه خواهند شد.

در این طور مواقع باید تکلیف خودتان را با زمینه ای که قرار است فعالیت کنید مشخص کنید وگرنه مجبور هستید در هر زمینه ای فعالیت داشته باشید و صد البته بازدید کننده ی کمتری نسبت به سایت هایی که به صورت تخصصی کار می کنند، خواهید داشت.

روش ۱۸: به خوانندگان خود مرجع نشان دهید

چیزی که خیلی برای خوانندگان و بازدید کنندگان مهم است این است که مطلبی که می خوانند به یک مرجع قدیم یا جدید لینک داده شود. بازدید کننده ها می خواهند مطالب قدیم تکمیل کننده ی مطالب جدیدتر باشند. این نوع لینک ها می تواند داخلی یا خارجی باشد.

فرض کنید امروز یک مطلب در مورد **"موفقیت در کسب و کار"** تولید کرده اید و مدت ها پیش هم مطلبی در همین مورد نوشته اید. این دو مطلب به نوعی تکمیل کننده ی هم هستند و به هم ارتباط دارند. برای اینکه خواننده را به مطالب قدیمی تر ارجاع دهید راهی ندارید به جز این که این دو مطلب را به یکدیگر لینک بدهید که به این کار لینک بیلدینگ یا لینک داخلی می گویند.

با این کار شما دو مزیت بزرگ به دست می آورید:

مزیت اول: موتورهای جستجو وقتی یک مطلب جدید را ایندکس می کنند و به لینک های داخلی می رسند باعث می شود مطالب قدیمی تر هم ایندکس شود و این مورد باعث می شود از خاک خوردن مطالب قدیمی جلوگیری شود.

مزیت دوم: لینک های داخلی باعث می شود تا خوانندگان متوجه شوند که یک مطلب قدیمی تری هم وجود دارد که تکمیل کننده ی این مطلب جدیدتر است و همین موضوع روی افزایش بازدید مطالب قدیمی و همچنین روی ماندگاری مخاطبین در سایت تأثیر زیادی دارد و هر چه بیشتر در سایت باقی بمانند روی سئو سایت تأثیر مثبت می گذارد.

یک نمونه از لینک هایی که ارجاع دهنده ی مخاطب به یک مرجع درست و حسابی است، لینک های خارجی هستند. این نوع لینک ها به یک سایت دیگر لینک داده می شود اما باید سعی کنید در این طور مواقع یا اصلاً لینک ندهید و یا کمتر به سایت های دیگر لینک بدهید. چرا که بیشتر به سود سایت مقصد است تا سایت مبدأ و با ازدیاد این لینک ها به سایت های دیگر، تأثیر منفی روی سئو سایت شما خواهد گذاشت.

روش ۱۹: از روش کامنت گذاری در سایت ها بازدید کننده جذب کنید

کامنت گذاری یک از روش های قدیمی برای جذب بازدید کننده است که به وسیله ی آن می توانید دو مزیت بزرگ و مهم به دست بیاورید:

مزیت اول: سعی کنید سایت هایی را پیدا کنید که با کامنت گذاشتن در آنها بتوانید به سایت تان لینک بدهید. این لینک هایی که دریافت می کنید شاید نوفالو باشند اما از نظر گوگل باز هم تأثیر دارند.

مزیت دوم: تا جای ممکن از گذاشتن کامنت هایی که سخیف و بی ارزش هستند خودداری کنید چرا که ممکن است هم کامنت تان تأیید نشود و هم نشان از این باشد هدفتان این است که می خواهید از سایت لینک بگیرید. کامنت هایی مانند

ممنون از مقاله تون، تشکر می کنم مقاله ی جالبی بود، مقاله ی خوبی بود به کارتون با قدرت ادامه بدهید و خیلی از کامنت های بی ارزش دیگر.

در عوض سعی کنید آنقدر تخصصی بنویسید که مخاطبین و همچنین مدیر سایت شما را به عنوان یک متخصص در این زمینه بشناسد. این مورد روی ثبت کامنت و بازدید سایت تان توسط بازدید کننده ها تأثیر زیادی دارد. تا آنجایی که می توانید با سایت ها و ناشرهای مختلف همکاری کنید. همکاری با این سایت ها و ناشران می تواند به سرعت برق و باد کسب و کار اینترنتی تان را در معرض دید هزاران نفر قرار دهد و این بهتر از این است که یک بار یک پست مهمان قرار دهید و همه چیز تمام شود.

اما اگر در این سایت ها اقدام به کامنت گذاری اصولی و خلاقانه کنید و به صورت مفصل در مورد چیزهایی که می دانید بنویسید مخاطبین شما را متخصص در همان زمینه می بینند و برای اینکه از مطالب سایت تان بهره ببرند به راحتی به سایت تان مراجعه می کنند و این بهترین راه برای افزایش بازدید سایت است.

روش ۲۰: فعالیت در انجمن ها، فروم ها و یا تالارهای گفتگو

یکی از عمومی ترین کارهایی که مدیران سایت ها و یا وب مسترها برای جذب بازدید کننده استفاده می کنند عضو شدن در سایت انجمن ها، فروم های فارسی و یا همان تالارهای گفتگو است. با این روش هم می توانید از این سایت ها بک لینک با ارزش بگیرید و هم بازدید کننده ها را به سمت سایت تان روانه کنید.

با اشتراک گذاری مطالب تان در این سایت ها و شرکت در بحث ها و کامنت گذاری به صورت تخصصی به راحتی می توانید خودتان را به عنوان یک متخصص معرفی کنید و این شاید بهترین فرصت برای شما باشد تا تعداد بازدید کننده های سایت تان را روز به روز افزایش دهید و خودتان را به عنوان یک برند به دیگران معرفی کنید.

یکی دیگر از روش هایی که می تواند در فروم ها و انجمن ها به شما کمک کند تا بازدید کننده ها را به سمت خودتان بکشانید این است که در پایان هر مطلبی که قرار می دهید از امضاء مخصوص به خودتان که به سایت تان لینک داده اید استفاده کنید.

این امضاء الکترونیکی شما می تواند نام سایت تان، آدرس سایت تان و یا کلمه ی کلیدی شما باشد. فرقی نمی کند از کدام استفاده کنید. اما طوری آن را انتخاب کنید که مخاطب تحریک شود روی امضاء شما کلیک کند تا به سایت تان انتقال داده شود.

یک نکته ی مهم:

فقط به صفحه ی اول سایت تان لینک ندهید. تا جایی که می توانید به دیگر صفحات سایت تان لینک بدهید. این کار می تواند لینک گرفتن را از نظر گوگل عادی جلوه دهد و از اسپم شدن سایت تان جلوگیری کند و همچنین می تواند ارزش هر صفحه ی سایت تان را افزایش دهد.

روش ۲۱: استفاده از سایت های پرسش و پاسخ برای جذب بازدید کننده

این روش هم یکی از روش های جالب جذب بازدید کننده به شمار می رود و تعداد این سایت ها هم زیاد هستند و با یک جستجوی کوچک می توانید سایت های زیادی را پیدا کنید. با استفاده از این روش هم می توانید ۳ مزیت به دست بیاورید:

مزیت اول: با عضویت در این سایت ها به راحتی می توانید با کمی فعالیت یک بک لینک به دست بیاورید که ارزش آن بسیار زیاد است.

مزیت دوم: این سایت ها به علت اینکه بازدید کننده های زیادی دارند و هر روز افراد زیادی به آن مراجعه می کنند یک منبع بسیار خوبی است برای اینکه با سوال پرسیدن و یا به اشتراک گذاشتن مطالب تان بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان روانه کنید.

مزیت سوم: عضویت در این سایت ها و پاسخگویی کامل و تخصصی به کاربران دیگر می تواند شما را به عنوان یک متخصص در زمینه ی کاریتان مبدل کند و در بلند مدت برای افزایش بازدید سایت تان به شما کمک بزرگی می کند و آن موقع متوجه خواهید شد که این کاربران هستند که به سایت شما مراجعه می کنند تا مشکلات شان را از شما بپرسند.

روش ۲۲: استفاده کردن از تبلیغات

تبلیغات همان طور که از اسمش هم پیدا است یعنی باید تبلیغ کنید تا بر سر زبان ها بیفتید و برای این کار باید بودجه ی کافی در اختیار داشته باشید تا بتوانید مخاطبین را از دیگر سایت ها به سمت خودتان بکشانید. برای این کار باید دست به جیب شوید و با پرداخت هزینه که در برخی موارد هزینه های گزافی هم هست در سایت ها تبلیغ کنید و بازار هدف خودتان را جذب کنید.

این نوع تبلیغات دارای ۳ نوع مختلف است:

نوع اول: به صورت بنرهای تبلیغاتی است که با طراحی این نوع بنرهای متحرک تبلیغاتی، آن را در سایت ها به نمایش در می آورید.

نوع دوم: تبلیغات کلیکی است که با پرداخت هزینه به سایت ها لینک سایت تان را در آنجا قرار می دهید. اما این را فراموش نکنید که این به نوعی خرید بک لینک هم می شود و گوگل با این مورد به شدت مخالف است و اگر الان این موضوع را متوجه نشود بعداً متوجه خواهد شد و قطعاً به ضرر سایت تان خواهد بود.

نوع سوم: استفاده از تبلیغات خود گوگل که همان Google Adwords است که سایت شما را در صفحه ی اول گوگل با استفاده از کلمات کلیدی که انتخاب می کنید، قرار می دهد. اما این نوع تبلیغات بستگی به نوع هزینه ی شما دارد و به ازای هر کلیک روی لینک سایت تان، از هزینه ای که پرداخت کرده اید کم می شود.

به هر حال از هر نوعی برای تبلیغ استفاده می کنید باید این را مد نظر داشته باشید که تبلیغات هزینه بر هست و بایستی برای جذب بازدید کننده هزینه کنید.

روش ۲۳: نقد و بررسی

این مورد شاید هنوز به صورت کامل جا نیفتاده است اما برخی سایت ها سعی کرده اند بخشی از سایت شان را در اختیار سایت های دیگر قرار دهند. به این شکل که شما به این سایت ها هزینه پرداخت می کنید و این سایت ها هم در قبال هزینه ی پرداختی، سایت تان را مورد نقد و بررسی قرار می دهد. با این روش شما ۳ مزیت بزرگ به دست خواهید آورد:

مزیت اول: بدون دردسر تمام عیب و ایراد سایت تان را به شما بازگو خواهند کرد

مزیت دوم: لینک سایت تان در دیگر سایت ها قرار خواهد گرفت و حتی اگر نوفالو باشد باز هم روی سئو تأثیرگذار است

مزیت سوم: مخاطبین با دیدن مطالب دریافتی از سایت تان علاقه مند می شوند وارد سایت تان شوند و این به نوعی به افزایش بازدید سایت تان کمک خواهد کرد.

برای اینکه بتوانید از این مورد بیشترین نتیجه را دریافت کنید خودتان تلاش کنید این نقد و بررسی هایی که از سایت تان می شود را در شبکه های اجتماعی، تالارهای گفتگو و همچنین فروم ها منتشر کنید و شاید در بهترین حالت بتوانید از همین موارد بک لینک های بسیار با ارزشی هم دریافت کنید. به مرور زمان متوجه خواهید شد که مخاطبین بیشتری به سمت سایت تان روانه می شوند.

سعی کنید این نمونه سایت ها را در اینترنت پیدا کنید و بررسی کنید و ببینید که آیا این نقد و بررسی به سود شما هست یا خیر و اگر به سودتان بود هزینه پرداخت کنید نه اینکه اول هزینه پرداخت کنید و بعد ببینید بازدید کننده ی کافی دریافت نکرده اید.

روش ۲۴: به جای تبادل لینک سعی کنید تبادل لوگو انجام دهید

همان طور که می دانید خواندن یک مطلب طولانی و یا حتی یک متن کوتاه برای مخاطبین سخت و دشوار و در برخی موارد درک کردن آن از همه سخت تر است. اما اگر همین مطالب را به صورت تصویر و به شکل یک اینفوگرافیک تهیه کنید چون به صورت تصویری است درک آن آسان تر خواهد بود و لوگو سایت تان را روی آن قرار دهید.

این روزها برخی از سایت به جای اینکه اقدام به تبادل لینک کنند سعی می کنند تبادل لوگو را در دستور کار خودشان قرار دهند. به این صورت که یک بخش از سایت شان را به این موضوع اختصاص می دهند و از سایت های دیگر درخواست می کنند لوگو سایت شان را در اختیار آنها قرار دهند اما به شرط اینکه لوگو سایت خودشان را هم در سایت مقصد نشان دهند.

تصویر خیلی سریع تر در ذهن مخاطبین قرار می گیرد و با تبادل لوگو به راحتی می توانید بازدید کننده های زیادی را به دست بیاورید.

این مورد دو مزیت مهم در بر دارد:

مزیت اول: تبادل لوگو به خاطر اینکه به صورت تصویری است خیلی زودتر شما را به شهرت و معروفیت و همچنین برند شدن می رساند.

مزیت دوم: در اختیار گذاشتن لوگو بیشتر به خاطر این است که به دیگر سایت ها لینک داده نشود و سایت تان به یک سایت اسپم از نظر گوگل تبدیل شود.

در بلند مدت خواهید دید که چطور با تبادل لوگو می توانید بازدید کننده های بیشتری را به سمت خودتان بکشانید.

روش ۲۵: محصولات و خدمات رایگان ارائه دهید

مردم به محصولات و خدمات رایگان علاقه ی زیادی دارند و حاضرند یک فایل با حجم زیاد را به صورت رایگان دانلود کنند ولی هزینه ای بابت آن پرداخت نکنند. شاید این موضوع برای شما هم جالب باشد که بدانید یکی از کلماتی که خیلی در گوگل مورد جستجو قرار می گیرد کلمه ی **"رایگان"** هست.

مردم اگر ببینند یک سایت خدمات رایگان یا محصولات رایگانی را ارائه می دهند برای اینکه از قافله عقب نیفتند به این سایت هجوم می آورند و همین دلیلی می شود تا ترافیک این سایت بالا و بالاتر برود.

خدماتی مانند

- ✓ **دانلود رایگان کتاب های الکترونیکی**

- ✓ **دانلود رایگان پادکست های صوتی**
- ✓ **دانلود رایگان ویدیوهای انگیزشی و آموزشی**
- ✓ **دانلود رایگان اپلیکیشن و برنامه**
- ✓ **و خیلی از موارد دیگر**

پیشنهادی که به شما داریم این است که برای افزایش بازدید می توانید فایل هایی را در اختیار کاربران قرار دهید که در دیگر سایت ها باید برای آن هزینه پرداخت کنند. این در بلند مدت می تواند بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت شما روانه کند و ترافیک سایت تان را افزایش دهد و همین بازدید کننده امروز را به مشتریانی دائم و وفادار فردا تبدیل کنید.

روش ۲۶: از شهرت دیگران برای جذب بازدید کننده استفاده کنید

یکی از روش های متداولی که برخی از سایت ها از آن بهره می برند این است که از شهرت اشخاص مشهور و معروف که یک برندینگ شخصی به حساب می آیند استفاده می کنند تا به این وسیله مخاطبین را به سمت خودشان بکشانند که نمونه اش در کشور و یا دنیا کم نیستند.

به طور مثال فرض کنید یک سایت در مورد موفقیت و انگیزه طراحی کرده اید و قصد دارید بازدید کننده ی زیادی را به سمت خودتان بکشانید تا به این وسیله کسب درآمد کنید. در این مرحله می توانید با اشخاص مشهور و معروف مصاحبه و از آنها فیلم و ویدیو تهیه کنید و در سایت خود قرار دهید.

فرض کنید از اشخاصی مانند سید حسین عباسمنش، دکتر علیرضا آزمندیان، محمود معظمی، احمد حلت و خیلی از اشخاص دیگر که در زمینه ی موفقیت فعالیت می کنند مصاحبه تهیه کرده اید و همین فیلم را در سایت آپارات به نمایش گذاشته اید.

این اشخاص به خاطر محبوبیت و شهرتی که دارند خیلی زود به بازدید کننده ها سایت شما مراجعه می کنند تا از مطالب دیگر سایت تان استفاده کنند. این مصاحبه ها شاید برای شما هزینه در بر داشته باشد اما بی مُزد نخواهد بود و بعد از مدتی که تعداد بازدید کننده ها زیادتر شد و به درآمد رسیدید به طور حتم این هزینه ها را به دست خواهید آورد.

روش۲۷: از طریق شبکه اجتماعی یا خبرنامه اقدام به ارسال تخفیف کنید

شبکه های اجتماعی این روزها مهمان خوانده و ناخوانده ی مردم است. این شبکه ها به گونه ای در زندگی مردم ریشه دوانده که در بیشتر مواقع دل کندن از آن خیلی سخت و دشوار است. برای همین این مورد بهترین فرصت برای بدست آوردن و جذب بازدید کننده است.

در ابتدای کار بایستی مخاطبین خود را ترغیب کنید که شما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنند و برای این کار تنها راهی که وجود دارد این است که به آنها اعلام کنید کدها و بن های تخفیف از طریق شبکه های اجتماعی در اختیار آنها قرار گرفته می شود. این مورد باعث می شود تا مخاطبین و بازدید کننده ها مدام در میان سایت و صفحات شخصی شما در شبکه های اجتماعی در تردد باشند و این به نوعی تعداد بازدید کننده هایتان را بیشتر می کند.

برای خبرنامه هم به همین شکل است. مخاطب باید دلیلی داشته باشد تا به وسیله ی آن به عضویت خبرنامه شما در بیاید وگرنه هیچ کسی از دریافت ایمیل های وقت و بی وقت خوشش نمی آید و تنها دلیل همان ارسال بن ها و کدهای تخفیف به مخاطبین و بازدید کننده ها می تواند باشد.

روش ۲۸: فایل ها و پادکست های صوتی ارائه دهید

بایستی این نکته را مد نظر داشته باشید که مردم این روزها با الکترونیکی شدن دنیای اطرافشان خیلی کمتر حوصله ی این را دارند که یک متن ۱۰ صفحه ای را مطالعه کنند و به هیچ عنوان هم لازم نیست که مطالب به صورت متن تولید شود. مردم بیشتر دوست دارند یک شخص این مطلب را برایشان با صدای دلنشین و گوش نوازش بخواند و همین باعث شده تا خیلی از سایت ها اقدام به تولید محتوای صوتی یا همان پادکست های صوتی کنند و چه سودهایی که نصیب خودشان نکرده اند و مطمئن باشید پادکست های صوتی رایگان، کولاک می کنند.

به طور مثال سایت رادیو مثبت را در نظر بگیرید. سایتی که این چند سال با دوبلورهای قدرتمند دست به کاری بزرگ زده و اقدام به تولید کتاب های صوتی در زمینه ی موفقیت کرده است. هر چند که بیشتر این کتاب های صوتی هزینه دار است اما ارزش این را دارد که مقداری هزینه کنید و یک فایل صوتی با کیفیت را خریداری کنید.

البته این نکته را فراموش نکنید که مدت زمان فایل ها را زیاد نکنید که حوصله ی کاربران سر برود. اگر مدت زمانش زیاد است آن را به چند قسمت تقسیم بندی کنید و در سایت قرار دهید.

پادکست های صوتی مزیت های زیادی را به همراه دارد که به اختصار چند مورد را بیان می کنیم:

مزیت اول: خیلی سریع تر به یک برند تبدیل می شوید

مزیت دوم: بازدید کننده های بیشتری را به دست خواهید آورد

مزیت سوم: مخاطبین در هر جایی می توانند این فایل ها را گوش دهند

مزیت چهارم: هر چه مخاطب بیشتر در سایت باقی بماند و این فایل های صوتی را گوش دهد، به طبع بانس ریت سایت تان کاهش پیدا می کند و این روی سئو سایت تان تأثیر زیادی خواهد گذاشت

مزیت پنجم: تعداد اشخاصی که روز به روز هم بر تعدادشان افزوده می شود، از گوشی های هوشمند استفاده می کنند زیاد است و این بهترین فرصت است که به زمره ی سایت هایی در بیایید که از پادکست های صوتی استفاده می کنند.

مزیت ششم: دانلود آن در همه جا اگر دسترسی به اینترنت باشد فوق العاده راحت است

مزیت هفتم: مطمئن باشید اگر مخاطبین از یک فایل صوتی خوششان بیاید برای دفعات بعد هم به سایت شما مراجعه می کنند و این ترافیک سایت تان را بالا می برد

پس سعی کنید مطالبی که تولید می کنید را تا جای ممکن به پادکست های صوتی تبدیل کنید و آن را در سطح اینترنت پخش کنید. این کار خیلی سریع تر بازدید کننده ها را به سمت شما می کشاند.

روش ۲۹: از محتوای ویدیویی یا همان ویدیو مارکتینگ استفاده کنید

جذابیت و محبوبیت ویدیو مارکتینگ نسبت به دو روش قبلی یعنی همان پادکست های صوتی و تولید محتوای متنی بیشتر است و تأثیری که ویدیو روی مخاطبین می گذارد به خاطر نوع تصویری بودن و همچنین استفاده از صوت، نسبت به دو روش قبلی خیلی بیشتر است.

برای اینکه این موضوع را بیشتر درک کنید می توانید یک فایل چند صفحه ای را تولید کنید و در کنارش محتوای صوتی و ویدیویی را قرار دهید. خواهید دید که مخاطبین و بازدید کننده ها بیشتر از ویدیوها استقبال می کنند و این روی ماندگاری مخاطبین در سایت و کاهش نرخ فرار کاربر یا همان بانس ریت، تأثیر فوق العاده ای دارد.

برای انتشار ویدیو به دو روش می توانید عمل کنید:

روش اول: در این روش اگر خودتان در زمینه ای که کسب و کار اینترنتی تان را راه اندازی کرده اید مهارت و توانایی خاصی دارید می توانید خودتان شخصاً جلو دوربین بروید و از مهارت ها، توانایی ها، استعدادها و همچنین تجاربی که کسب کرده اید صحبت کنید و بازدید کننده ها را به سمت خودتان بکشانید و از همین راه هم کسب درآمد کنید.

روش دوم: فیلم ها و ویدیوها را به صورت ویدیوهای انگیزشی یا مقاله ها و محتواهایی که تولید می کنید را می توانید به صورت ویدیوهای آموزشی در بیاورید و با لوگو و آدرس سایت در سایت های اشتراک ویدیو مانند آپارات، یوتیوب، نماشا، تماشا، جعبه و خیلی از سایت های دیگر قرار دهید و لینک ویدیو را در سایت خودتان قرار دهید. به این وسیله هم می توانید بازدید کننده های زیادی را جذب خود کنید.

اما نحوه ی تولید ویدیوی آموزشی چگونه است؟

این روش هم روشی کاملاً ساده است. برای این منظور سعی کنید تیترها و جملات مهم از یکی از محتواهایی که قبلاً تولید کرده اید را در برنامه ی پاورپوینت وارد کنید و برای هر جمله یک تصویر زیبا تهیه کنید و خودتان با هندزفری محتوایی که تولید کرده اید را صحبت کنید. اما سعی کنید هنگام ضبط کردن در مواقعی این کار را انجام دهید که همه جا ساکت باشد چرا که کوچکترین صدا هم ضبط خواهد شد و این روی کیفیت کارتان تأثیر می گذارد.

اما مهمترین قسمت ماجرا اینجاست که این برنامه ی پاورپوینت را به ویدیو تبدیل کنید و این مورد با برنامه ی Snagit امکان پذیر خواهد بود. با استفاده از این برنامه می توانید از محیط این برنامه فیلم برداری کنید و خروجی آن را به ویدیوی قابل نمایش تبدیل کنید و در اختیار کاربران قرار دهید.

البته سعی کنید هر ویدیویی را تهیه نکنید که وقت شما هدر برود و از آن سو هم کاربری را به سمت خودش جذب نکند. به جای آن که ویدیوهای آموزشی بی ارزش را تولید کنید سعی کنید در هر موردی که می دانید کاربران زیادی را جذب خودش می کند فیلم تهیه کنید به طور مثال ویدیوهای آموزشی که در سایت های دیگر آن را به صورت پولی در اختیار کاربران قرار می دهند.

سپس همین ویدیوی که آماده کرده اید را در سایت های اشتراک ویدیو مانند آپارات، یوتیوب، نماشا، تماشا، جعبه و خیلی از سایت های دیگر قرار دهید که آمار بازدید روزانه ی آن به هزاران نفر می رسد قرار دهید و این فرصت را در اختیار خودتان قرار دهید تا از طریق ویدیو، لوگو، آدرس سایت و همچنین پروفایل تان، کاربران را به سمت کسب و کار اینترنتی تان روانه کنید. مردم کنجکاو هستند تا ویدیوهای جدید را روزانه دریافت کنند و شما هم با تولید این ویدیوها این فرصت را در اختیار خودتان و همچنین کاربران قرار داده اید تا وارد سایت تان شوند.

آیا راه دیگری هم برای جذب بازدید کننده از طریق تهیه ی ویدیوهای آموزشی وجود دارد؟

بله. سایت های زیادی وجود دارند که ویدیوهای آموزشی را به صورت رایگان دریافت می کنند و شما هم می توانید ویدیوهایتان را در آنجا آپلود کنید و در اختیار کاربران علاقه مند قرار دهید. سایت هایی مانند وب یاد، فرانش، فرادرس و خیلی از سایت های دیگر.

یکی از مزیت این سایت ها نسبت به سایت ها و سرویس های اشتراک ویدیو مانند آپارات، یوتیوب و غیره این است که به صورت تخصصی به تهیه ویدیوهای آموزشی پرداخته است و ویدیوهای متفرقه تولید نمی کند و این بزرگترین فرصتی است که این سایت ها در اختیار شما قرار داده اند به خاطر اینکه کاربرانی که وارد این سایت ها می شوند همه به دنبال ویدیوهای آموزشی هستند.

در میان محتواهایی که تولید می کنید هم می توانید از ویدیوهایی که تولید کرده اید استفاده کنید. این عمل به ماندگاری و بیشتر ماندن کاربران در سایت کمک بزرگی می کند و درصد تماشای این نوع ویدیوها در سایت خیلی بیشتر خواهد بود.

روش ۳۰: خدماتی متمایز ارائه دهید

اگر نگاهی به دنیای اینترنت و کسب و کارهای اینترنتی بیندازید متوجه خواهید شد که خیلی از سایت ها خدماتی کاملاً مشابه را ارائه می دهند اما شکل و شمایل سایت شان با هم متفاوت است و در برخی موارد همین شکل و شمایل متفاوت باعث ایجاد یک رابط کاربری قوی می شود و کاربر را نسبت به دیگر سایت ها بیشتر جذب می کند.

اما این تفاوت در شکل ظاهری درآمد آنها را بیشتر نمی کند و مجبور می شوند دست به دامن یک مزیت رقابتی و خدماتی متمایز شوند. در اینجاست که باید خوب فکر کنید و ببینید چه محصول و چه خدماتی را می توانید

متفاوت تر ارائه دهید تا از زیر سلطه ی رقبای خود خارج شوید و هر چه خدمات و محصولات تان متمایزتر باشد بازدید کننده های بیشتری را جذب خواهید کرد.

در این طور مواقع یکی از کارهایی که می توانید انجام دهید این است که تحلیل رقبا را انجام دهید. با تحلیل و بررسی رقبا متوجه خواهید شد که رقبای شما چه سایت هایی هستند، چه خدمات و چه محصولاتی را ارائه می دهند، نحوه ارائه دادن آن ها چگونه است، نقاط قوت و ضعف رقبای تان در چه چیزهایی خلاصه می شود، چه اندازه از بازار را در اختیار خودشان دارند، آیا برند هستند یا نه در ابتدای برند شدن هستند، مشتریان از نحوه ی خدمات رسانی آنها راضی هستند و خیلی از موارد دیگر.

هر چه بیشتر تحلیل کنید و نقاط ضعف و قدرت آنها را شناسایی کنید می توانید یک مزیت رقابتی از همین نقاط ضعف به وجود بیاورید که به وسیله ی آن مشتریان و بازدید کننده های بیشتری را به سمت خودتان بکشانید و این می تواند در بلند مدت رمز موفقیت کسب و کار اینترنتی شما باشد.

روش ۳۱: به مشتریان خود پاداش و جایزه بدهید

یکی از دغدغه های اشخاصی که کسب و کار اینترنتی دارند دریافت کردن ایمیل از مخاطبین است و این به یک دردسر برای آنها تبدیل شده است. برای این کار شما می توانید به مشتریان خود پاداش و جایزه بدهید و اعلام کنید که در ازای ارائه ایمیلشان یک فایل صوتی، ویدیویی، کتاب الکترونیکی، آموزش ها، مشاوره ها و یا پاداش هایی از محصولات و خدمات خودتان ارائه دهید.

ارائه ی این نوع پاداش ها و جایزه ها باعث می شود تا کاربران خیلی راحت تر و با اعتماد بیشتری ایمیل شان را در اختیار شما قرار دهند و این بهترین فرصت برای شماست که بتوانید از همین ایمیل ها مشتریان را به مشتریانی دائم و وفادار تبدیل کنید و همچنین مخاطب را وادار کند که به صورت مکرر به سایت تان مراجعه کند و همین در افزایش بازدید سایت و ترافیک سایت تان تأثیر مثبتی می گذارد.

مثلاً اعلام کنید ۵ تا ۲۰ درصد تخفیف به اشخاصی ارائه می شود که در خبرنامه عضو شوند و یا اینکه این تخفیف ها به اشخاصی ارائه می شود که محتوای تولید شده را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارند و یا اینکه در بخش مشتریان ویژه ی سایت ثبت نام کنند.

یک نکته ی دیگر در ارائه ی پیشنهادات و تخفیفات که می توانید از آن به سود سایت تان استفاده کنید، هرگاه این پیشنهادات شما بیشتر و بیشتر شود در میان مردم و مخاطبین این مورد دست به دست می چرخد تا همه خبردار شوند که کسب و کاری اینترنتی تان پیشنهادات ناب و با ارزشی را ارائه می دهد.

همین مورد کافی است تا دیگر سایت ها هم از سایت شما نام ببرند و یک بک لینک به سایت تان بدهند و این نمونه بک لینک هایی که دریافت می کنید بسیار با ارزش و مهم هستند و هر چه این پیشنهادات بیشتر شود بازدید کننده های بیشتری را دریافت خواهید کرد.

روش ۳۲: از سایت های ویکی برای افزایش بازدید استفاده کنید

یکی از سایت هایی که بازدید کننده های فوق العاده زیادی را در اختیار دارند و از نظر رتبه بندی الکسا جزء ۱۰ سایت برتر دنیا به حساب می آید، سایت ویکی پدیا و زیر مجموعه ی آن است و به عنوان یک دانشنامه ی آزاد تلقی می شود که همه ی مردم حق دخل و تصرف در آن را دارند. تمام مردم اگر طبق قوانین ویکی پدیا عمل کنند به راحتی می توانند به یک نویسنده در ویکی پدیا تبدیل شوند.

اگر شما هم قصد این را دارید که از ویکی پدیا بازدید کننده های زیادی را جذب کسب و کار اینترنتی خودتان کنید سعی کنید طبق این قوانین ابتدا اعتماد ویکی پدیا را جلب کنید و برای این کار موضوع های مرتبط با کسب و کارتان را پیدا کنید و از همان ابتدا با قدرت تمام شروع به ویرایش مطالب کنید. البته سعی نکنید از همان روز اول به سایت تان لینک بدهید چون طبق قوانین سخت ویکی این کار تخطی از قوانین محسوب می شود و ممکن است دسترسی شما را ببندد و دیگر نتوانید از حساب کاربری تان استفاده کنید.

به صورت مداوم مطالب را ویرایش کنید و بعد از مدتی سعی کنید خودتان یک صفحه ی مجزا برای یکی از مطالبی که در سایت تان وجود دارد ولی توضیحی در ویکی در مورد آن نیست، ایجاد کنید. هرگاه که ویکی به شما اعتماد کرد آن موقع می توانید از آن بک لینک بگیرید و این بک لینک یکی از با ارزش ترین بک لینک هایی است که ممکن است در دوران سئو از یک سایت گرفته باشید و تنها دلیلش این است که ویکی پدیا لینک های داخلی زیادی دارد اما لینک های خروجی که به دیگر سایت ها می دهد خیلی کم است و همین باعث شده تا ارزش این بک لینک بالا باشد.

یک نکته ی دیگر در هنگام ویرایش کردن و گرفتن بک لینک این است که سعی کنید به مطلبی از سایت تان لینک دهید که یک مرجع کامل باشد نه یک مطلب عادی. این مرجع کامل می تواند شامل ۳۰۰۰۰ کلمه یا بیشتر باشد که به صورت کامل در یکی از مقاله های سایت به آن پرداخته ایم. زمانی که مقاله به صورت کامل تمام شد آن را به مرور زمان در میان اهالی کسب و کارهای اینترنتی دست به دست بچرخانید که فلان سایت یک مرجع کامل در مورد یک مقاله در اختیار دارد.

ساختن همین مقاله شاید یک یا دو ماه زمان ببرد اما ارزشش را دارد که به وسیله ی همین مقاله از ویکی پدیا لینک بگیرید و همچنین بازدید کننده های زیادی را به دست بیاورید. بعد از مدتی تا جای ممکن همین مقاله که در ویکی وارد کرده اید را ویرایش کنید تا هم ارزش مطلب تان بالاتر برود و هم در میان مدیران ویکی به یک مدیر با ارزش تبدیل شوید.

روش ۳۳: از پروتکل https استفاده کنید

این روزها سرقت اطلاعات به خصوص اطلاعات کارت بانکی در خیلی از سایت ها رو به افزایش است و مخاطبین برای اینکه یک خرید امن را تجربه کنند سعی می کنند بیشتر به سایت هایی مراجعه کنند که دو خصوصیت مهم را داشته باشد.

خصوصیت اول: استفاده از پروتکل https که به نوعی از مواردی است که گوگل روی آن حساب ویژه ای باز کرده و به سایت هایی که از این پروتکل استفاده می کنند رتبه ی بهتری را ارائه می دهد و همین مورد در نتایج جستجوی گوگل به خوبی قابل مشاهده است و شاید همین الان رقبایتان از همین پروتکل استفاده می کنند.

خصوصیت دوم: استفاده از نماد الکترونیکی یا همان اینماد است که مردم با دیدن آن یک حس اعتماد به این سایت پیدا می کنند و با خیال راحت می توانند از درگاه های پرداخت آن استفاده کنند. دریافت اینماد دارای شرایط خاصی است که با رعایت آنها می توانید این نماد که یک نماد دولتی است را در سایت تان به کار ببرید.

با داشتن این دو خصوصیت می توانید این فرصت را به دست بیاورید تا کاربران با خیال راحت در سایت تان گشت و گذار کنند و مدام به سایت تان مراجعه کنند و همین باعث افزایش بازدید سایت تان می شود.

روش ۳۴: محتواها و مطالب طولانی تهیه کنید

تولید محتوا به صورت روزانه و مکرر این فرصت را در اختیارتان می گذارد تا بازدید کننده های بیشتری را به سمت سایت تان روانه کنید اما در این بین، محتواهایی که خیلی طولانی هستند این فرصت را بیشتر از همیشه در اختیارتان قرار می دهند.

موتورهای جستجوی گوگل عاشق این هستند تا مطالب طولانی را ایندکس کنند و هر چه این مطالب طولانی تر باشد برای جذب مخاطب و قرار گرفتن در بهترین رتبه های گوگل فرصت بهتری در اختیار خواهید داشت. اگر سری به جستجوهای گوگل بزنید این مورد را به خوبی درک خواهید کرد که محتواهای طولانی تر هم بازدید کننده ی بیشتری دارند و هم رتبه ی بهتری.

اگر قرار است ۱۰ محتوای کوتاه و مختصر که به موارد جزئی اشاره شده تولید کنید می توانید سعی کنید این محتواها را به ۵ مورد برسانید اما به صورت کامل و با تمام جزئیات تهیه شده باشد. مطالبی که در هر کجای وب نتوان آن را پیدا کرد.

روش ۳۵ : استفاده از وبینار

با پیشرفت تکنولوژی، کاربران و مردم خیلی زیادی هستند که مایلند اطلاعات کاری خود را در یک زمینه ی خاص افزایش دهند. به طور مثال فرض کنید شخصی در یک شهر کوچک زندگی می کند و تصمیم می گیرد در مورد سئو و بهینه سازی سایت تخصص لازم را کسب کند اما هر چه این در و آن در می زند راه به جایی نمی برد و بعد از مدتی به این نتیجه می رسد که برای پیشرفت باید به شهر بزرگ مهاجرت کند.

اما با کمی جستجو متوجه می شود اشخاص و شرکت هایی هستند که اطلاعات شان را به صورت زنده از اینترنت پخش می کنند و با پرداخت مقدار جزئی پول به راحتی می توان در این جلسه ها شرکت کرد که به آن وبینار گفته می شود. در اصل وبینار به خاطر جدید بودنش باعث می شود تا ترافیک و بازدید سایت افزایش پیدا کند و مزیت های زیادی را هم به همراه دارد. از جمله:

مزیت اول: دیگر احتیاجی نیست به شهر دیگر بروید و هزینه های زیاد ایاب و ذهاب پرداخت کنید.

مزیت دوم: وبینار به خاطر اینکه به صورت آنلاین از سایت پخش می شود باعث می شود تا بانس ریت یا همان نرخ فرار کاربران کاهش پیدا کند و این روی سئو سایت خیلی تأثیر گذار است

مزیت سوم: با برگزاری وبینار به راحتی می توانید اطلاعات تماس اشخاص علاقه مند را دریافت کنید و دفعات بعد هم به آنها ایمیل ارسال کنید

مزیت چهارم: اطلاعات خیلی زیادی را می توانید از وبینار دریافت کنید

مزیت پنجم: به خاطر نوع استفاده از اینترنت به راحتی می توانید با هر شخصی در کل دنیا به صحبت بپردازید

مزیت ششم: وبینارها می توانند به شما کمک کنند تا کسب و کارتان را گسترش دهید هم به خاطر اینکه تازه و جدید هستند و هم به دلیل اینکه به نوعی تبلیغ برای کسب و کارتان به حساب می آید

مزیت هفتم: ارائه وبینار باعث می شود تا اعتبار کسب و کارتان افزایش پیدا کند

مزیت هشتم: در هنگام ارائه ی وبینار می توانید تبلیغ از کسب و کارهای دیگر دریافت کنید و آن را به نمایش بگذارید

مزیت نهم: با استفاده از آن می توانید مشتریان و مخاطبین زیادی را به سمت سایت تان روانه کنید

مزیت دهم: وبینار باعث می شود تا کسب و کار اینترنتی تان برای موتورهای جستجو بهینه سازی شود

مزیت یازدهم: وبینارها تأثیر زیادی روی درک مخاطبین می گذارد به خاطر اینکه برای آنها جذاب تر خواهد بود

و خیلی از مزیت های دیگر

به هر حال استفاده از این موارد باعث افزایش جذب کاربران و افزایش ترافیک سایت می شود. سعی کنید اگر مهارت و توانایی خاصی دارید روی وبینار مانور دهید چرا که جدید است و کاربران را به سمت تان جذب می کند. نکته ی مهمی که باید مد نظر داشته باشید این است که می توانید همین وبینار را به صورت آفلاین هم در اختیار کاربران خود قرار دهید. برای این کار می توانید فایل های تصویری یا ویدیوهای خودتان را در سایت های اشتراک رویداد مثل **سایت ایوند** به صورت کاملاً رایگان با قرار دادن لینک مستقیم آپلود کنید.

اگر در یک حوزه ی خاص مهارت و توانایی دارید این کار را انجام دهید تا بتوانید کاربران زیادی را از این سایت پر بازدید به سمت سایت خودتان هدایت کنید. اگر صدا و تصویر شما از ویدیو پخش شود و سپس از آنها درخواست کنید که برای دریافت مطالب جدیدتر به سایت تان مراجعه کنند مطمئن باشید کاربران این کار را انجام می دهند و چه بسا که همین بازدید کننده ها روزی به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل شوند.

روش ۳۶: انجمن های گفتگو یا همان تالارهای گفتمان در سایت تان ایجاد کنید

یکی از بهترین روش هایی که می توانید انجام دهید که مخاطبین زیادی را به سمت سایت تان جذب کنید ایجاد کردن انجمن های پرسش و پاسخ یا انجمن های گفتگو است که این روزها خیلی در میان مردم رواج پیدا کرده است و کاربران زیادی از آن استفاده می کنند. کاربران بسته به نوع کسب و کاری که دارند به این تالارها مراجعه می کنند تا هم از این تالارها بک لینک بگیرند و هم کسب و کارشان را به دیگران معرفی کنند.

البته این نکته را فراموش نکنید که ایجاد کردن تالار گفتگو مبتنی بر این است که وقت زیادی را صرف کنید چرا که کاربران زیادی به سمت سایت هجوم می آورند تا در آن فعالیت کنند و این مورد نیازمند وقت گذاشتن و مدیریت مداوم است.

روش ۳۷: کتاب های الکترونیکی یا همان Ebook ارائه دهید

استفاده از کتاب های الکترونیکی یا Ebook با فرمت PDF می تواند به کسب و کارتان کمک کند تا مخاطبین و بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان هدایت کند. این نوع استفاده ها به ۴ شکل متفاوت است:

شکل اول: می توانید به صورت کاملاً رایگان آن را در اختیار کاربران قرار دهید فقط به خاطر اینکه بازدید کننده ی بیشتری را جذب کنید.

شکل دوم: می توانید یک فایل با ارزش را برای فروش بگذارید ولی باید آنقدر ارزشمند باشد که کاربران برای آن هزینه کنند و همچنین حاضر باشند وارد سایت تان شوند.

شکل سوم: می توانید مقاله ها و محتواهایی که تولید می کنید را به صورت فایل الکترونیکی ارائه دهید و در فایل ها حتماً لینک و لوگو سایت را قرار دهید تا در صورتی که کاربران آن را در شبکه های اجتماعی یا دیگر مکان ها به اشتراک می گذارند به عنوان مرجع از آن استفاده شوند و در صورت نیاز به سایت تان مراجعه کنند.

شکل چهارم: برای اینکه از سایت های دیگر هم بازدید کننده و ترافیک خوبی جذب کنید می توانید همین مطالب تولید شده را به صورت فایل های الکترونیکی تهیه و در سایت های آپلود کتاب های الکترونیکی به صورت رایگان بارگذاری کنید.

با توضیحات قدرتمندی که مربوط به فایل در سایت مربوطه می نویسید به راحتی می توانید کاربر را مجاب کنید که فایل را دانلود کند و از آن سو با لینکی در این فایل قرار داده اید بازدید کننده به سمت سایت تان هدایت می شود.

نکته ی مهمی که باید بدانید این است که زمانی که فایل های الکترونیکی خودتان را در سایت های اشتراک فایل قرار می دهید یک معامله چند سر سود را برده اید. **اول اینکه** این سایت فایل ها را در سایت خودشان قرار می دهند. **دوم اینکه** فایل شما را در اپلیکیشن سایت هم قرار می دهند. **سوم اینکه** در برخی موارد هم دیده می شود که فایل تان را در کانال تلگرام هم قرار می دهند و این سود بزرگی است که نصیب شما می شود.

هرگاه سایت خودتان را میزبانی برای فایل های الکترونیکی کردید به طبع بازدید کننده های زیادی هم وارد سایت می شوند تا این فایل ها را به صورت رایگان دانلود کنند و اگر ارزشمند باشد به طبع آن را در دیگر سایت ها یا شبکه های اجتماعی به اشتراک می گذارند و فایل شما به صورت ویروسی در کل اینترنت پخش می شود و شاید بهترین سودی که نصیب شما شود این است که دیگر سایت ها به سایت تان لینک بدهند و با کسب و کار اینترنتی تان هم آشنا شوند و به مرور زمان به یک برند مشهور و معروف تبدیل شوید.

روش ۳۸: استفاده از تبلیغات آنلاین

تبلیغات آنلاین به دو صورت استفاده می شود: **رایگان و هزینه دار.**

تبلیغات رایگان همان طور که از اسمش پیداست روشی است که در سایت های **درج آگهی رایگان** مانند همین سایت **"کافه نیاز"** تبلیغات خودتان را به صورت رایگان قرار می دهید و خیلی از اشخاصی که در هر زمینه ای یک کسب و کار دارند از این روش های رایگان استقبال می کنند.

اما در روش آنلاین دیگر برای اینکه بهتر دیده شوید باید هزینه پرداخت کنید و به قول یک ضرب المثل معروف: **اگر طاووس خواهی، باید جور هندوستان کشی.**

این یعنی اگر می خواهید بازدید کننده و مشتریان بیشتری دریافت کنید باید هزینه ی آن را پرداخت کنید و تبلیغ کنید و از آن سو صبر و تحمل داشته باشید تا همین بازدید کننده ها به مشتریان دائم و وفادار کسب و کارتان تبدیل شوند.

در اینجا چند مورد از روش های آنلاین را ارائه می دهیم تا بیشتر با آنها آشنا شوید و در صورت نیاز بتوانید از آنها استفاده کنید:

روش اول: استفاده از تبلیغات گوگل

تبلیغات گوگل یا همان google Adwords یکی از روش های معمول سایت هایی است که تازه پا به عرصه ی حضور گذاشته اند و مایلند برخی از هزینه های جاری کسب و کارشان را به دست بیاورند و همچنین برای سایت هایی که مایلند فروش بیشتر و یا بازدید کننده بیشتری به دست بیاروند از این روش استفاده می کنند.

خلاصه این روش یکی از بهترین روش ها برای جذب بازدید کننده و یا تبدیل شدن به یک برند محسوب می شود که با پرداخت هزینه به گوگل، سایت تان در نتایج جستجوی گوگل در صفحه ی اول یا لینک اول قرار می گیرد و بستگی به نوع هزینه ای که پرداخت می کنید قرار گرفتن لینک در صفحه ی اول تغییر می کند و در کنار لینک سایت تان به صورت سبز رنگ اسم تبلیغ یا Ad را نوشته است.

گوگل ادورز امکانات زیادی دارد به طور مثال

- ✓ اگر مایل باشید می توانید تبلیغات تان را در ساعات اداری فعال و در ساعات غیر اداری غیر فعال کنید
- ✓ به هر زبانی که مایل هستید می توانید تبلیغ تان را ارائه دهید
- ✓ اگر صادر کننده ی یک وسیله ی خاص هستید می توانید شخصاً مشخص کنید که تبلیغات تان در کدام کشور به نمایش در بیاید
- ✓ امکان اینکه کلماتی کلیدی را حذف و یا به آن اضافه کنید همیشه وجود دارد
- ✓ گوگل ادورز این گزارش را در اختیار شما قرار می دهد که نقاط ضعف و قدرت تبلیغ تان را مشاهده و آن را تقویت کنید
- ✓ می توانید تبلیغ تان را در تمامی کلمات کلیدی مد نظرتان فعال کنید

اما دو نکته را توجه داشته باشید:

نکته ی اول: این مورد هیچ ارتباطی به سئو ندارند و روی سئو و بهینه سازی سایت هیچ تأثیری ندارد. پس اشتباه نکنید و فرضتان بر این باشد که از این روش می توانید تأثیری روی سئو ایجاد کنید.

نکته ی دوم: این نوع تبلیغات بستگی به نوع هزینه ی شما دارد و به طور مثال اگر ۱۰۰۰ دلار پرداخت کرده باشید به ازای هر کلیکی که روی لینک شما می شود از این ۱۰۰۰ دلار هزینه کم می شود.

روش دوم: استفاده از تبلیغات توییتر

استفاده از شبکه های اجتماعی برای تبلیغ محصولات و خدمات و جذب بازدید کننده کاملاً رایگان است. اما همین شبکه ها هم برای اینکه هزینه های جاری شرکتشان را به دست بیاورند مجبورند تبلیغات کاربران را به صورت هزینه دار در بهترین مکان های سایت یا اپلیکیشن شان قرار دهند.

توییتر در این طور مواقع سعی می کند به اندازه ی هزینه ای که از شما دریافت می کند کاربران و بازدید کننده ها را به سمت سایت تان روانه کند و این مورد روی افزایش بازدید و برند سازی تأثیر خیلی زیادی دارد.

روش سوم: استفاده از تبلیغات فیسبوک

فیسبوک با شناختی که از کاربران دارد می تواند بازار هدف شما را شناسایی و به صورت اختصاصی تبلیغات کسب و کارتان را در اختیار آنها قرار دهد. به ازای هزینه ای که پرداخت می کنید فیسبوک تبلیغات را در قسمت News feed و یا در ستون سمت راست مخاطبین به نمایش می گذارد.

برای اینکه کاربران از دیدن آگهی های تکراری خسته نشوند می توانید آگهی هایتان را تغییر دهید چرا که این خستگی باعث می شود تا نرخ کلیک بر روی تبلیغ تان به مرور زمان کمتر و کمتر شود.

روش چهارم: تبلیغ در سایت های اشتراک ویدیو

سایت های اشتراک ویدیو در دنیا خیلی زیاد هستید اما بهترین آنها در حال حاضر یوتیوب است و در ایران هم می توانید از سایت هایی مانند آپارات، نماشا، تماشا، جعبه، mp4 و خیلی از سایت های دیگر استفاده کنید. با

پرداخت هزینه آگهی شما قبل از پخش شدن ویدیو کاربران به نمایش در می آید و این می تواند بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان روانه کند.

روش پنجم: تبلیغ در لینکدین

روش جالبی که لینکدین دارد این است که مخاطبین هدف شما را بر اساس موقعیت مکانی و همچنین زمینه ی شغلی که با کسب و کار شما یکسان است انتخاب می کند و تبلیغات تان را به صورت مستقیم برای این اشخاص ارسال می کند.

روش ۳۹: صفحات ۴۰۴ را حذف کنید

احتمالاً با اینگونه صفحات در اینترنت زیاد برخورد کردید که وقتی روی لینک یک سایت کلیک می کنید به صفحه ای به نام صفحه ی ۴۰۴ منتقل می شوید که هیچ اطلاعاتی در آن وجود ندارد. به اصطلاح به لینک های اینگونه صفحات لینک های شکسته می گویند که روی رتبه بندی سایت در نتایج جستجوی گوگل تأثیر منفی زیادی دارد.

خودتان را به جای مخاطبین بگذارید اگر شما به جای آنها باشید و به صفحه ای که این پیغام خطای ۴۰۴ می دهد وارد شوید اولین کاری که می کنید چی هست؟ مطمئن باشید حتی اگر بنده هم باشم فوراً صفحه را می بندم و به سراغ سایت های دیگر می روم.

دلیل به وجود آمدن اینگونه صفحات چه چیزهای است؟

دلایل مختلفی وجود دارد که اینگونه صفحات به وجود می آید مانند

- ✓ حذف کامل یک صفحه که آدرس URL آن هنوز در اینترنت وجود دارد
- ✓ حذف فایل هایی مانند یک ویدیو، پادکست، عکس و یا فایل های PDF، اکسل و یا هر چیز دیگری که آدرس URL آن در اینترنت وجود دارد اما با توجه به اینکه شما آنها را حذف کرده اید باز هم کاربران به اینگونه صفحات منتقل می شوند
- ✓ تغییر نام URL یک صفحه
- ✓ ممکن است کاربر آدرس را به اشتباه وارد کرده باشد

- ✓ ممکن است مدیر سایت آدرس صفحات قدیمی که در حال حاضر به صفحات جدید منتقل شده اند، ریدایرکت نکرده باشد

برای اینکه این مورد به وجود نیاید و اعتبار سایت و صفحات سایت تان از بین نرود و همچنین کاربران به سرعت سایت تان را ترک نکنند سعی کنید این لینک های شکسته یا خراب را به وسیله ی گوگل وبمستر پیدا کنید و آنها را اصلاح کنید.

روش ۴۰: محصولات آموزشی را به صورت آنلاین ارائه دهید

اینترنت دنیایی از اطلاعات است که خیلی از مردم هر چیزی که بخواهند از شیر مرغ گرفته تا جان آدمیزاد را می توانند در اینترنت پیدا کنند. یکی از مواردی که خیلی این روزها مورد استقبال قرار گرفته ارائه ی محصولات آموزشی است. خیلی از سایت ها در این زمینه فعالیت می کنند و از صفر تا صد آموزش یک نرم افزار خاص یا هر چیز دیگری را در سایت شان قرار می دهند.

به طور مثال فرض کنید به دنبال آموزش نرم افزار فتوشاپ هستید، به طبع سایت های زیادی را به دنبال این آموزش ها می گردید و به طور حتم سایت های مختلف آموزش های مختلفی را ارائه می دهند. از مطالب متنی گرفته تا صوتی، ویدیو، آموزش های آنلاین و غیره. به هر حال اشخاص دوره های مختلفی را می پسندند.

اما ما پیشنهاد می کنیم همین دوره ها را به صورت ویدیو آماده کنید و آن را در سایت های اشتراک ویدیو مانند آپارات، یوتیوب، جعبه و غیره آپلود کنید. مطمئن باشید طولی نخواهد کشید مخاطبین را به سمت سایت خودتان خواهید کشاند.

فقط یک نکته را فراموش نکنید:

ویدیوها و محصولاتی که تولید می کنید باید آنقدر ارزش داشته باشد که مخاطبین مدام به سایت تان مراجعه کنند و ویدیوهای آنلاین سایت را مشاهده کنند. این مشاهده کردن ویدیو در سایت می تواند بانس ریت سایت یا همان نرخ فرار کاربر را کاهش دهد و به مرور زمان همین کاربران و بازدید کننده ها به مشتریان پر و پا قرص محصولات تان تبدیل می شوند و ممکن است تا جایی پیش برود که سایت تان را به وسیله ی بازاریابی دهان به دهان به دیگران معرفی کنند.

روش ۴۱: کامنت بگذارید و بازدید کننده جذب کنید

یکی از روش های جذاب برای جذب بازدید کننده این است که در سایت ها و وبلاگ هایی که موضوعی مشابه با سایت شما دارند، اقدام به کامنت گذاری کنید. این نوع کامنت گذاری طبق اصول و روش های خاصی اجرا می شود. در برخی از این کامنت گذاری ها هم می توانید لینک هایی به سایت تان بدهید و این به سود کسب و کار اینترنتی شما خواهد بود.

اما سعی کنید کامنت هایی بگذارید که ارزش مطالعه توسط مخاطبین را داشته باشند نه اینکه فقط بخواهید از طریق همین کامنت ها لینک دریافت کنید. تا جای ممکن کامنت های طولانی و کاملاً تخصصی بنویسید و اگر قوانین سایت اجازه می دهد لینک سایت تان را در کامنت ها قرار دهید. با این کار شما به یک متخصص در همان زمینه تبدیل می شوید و این بهترین راه برای جذب بازدید کننده است.

لطفاً لطفاً از گذاشتن کامنت هایی مانند **"خیلی خوب بود متشکرم، عالی بود به وب سایت ما هم سر بزنید، مقاله ی جالبی بود، اطلاعات خوبی در این مقاله منتشر کردید، از شما ممنونم"** و خیلی از کامنت های این شکلی که هیچ بار ارزشی ندارند، جداً پرهیز کنید. مطمئن باشید با این کارها هیچ بازدید کننده ای دریافت نخواهید کرد و این بزرگترین ضرری است که به وجهه ی کسب و کار اینترنتی تان خواهید زد.

همچنین برای اینکه این کامنت ها واقعی جلوه دهد تا جای ممکن از نام واقعی خودتان در کامنت ها استفاده کنید و اطلاعات تماس تان را در آنها قرار دهید تا در صورت نیاز کاربران بتوانند با شما در ارتباط باشند و اگر بتوانید به سوالاتی که دیگر کاربران می پرسند و هیچ پاسخی هم دریافت نکرده اند، جواب دهید دلیل این کار این است که روی افزایش بازدید سایت تان تأثیر زیادی خواهد داشت.

روش ۴۲: از رپورتاژ آگهی استفاده کنید

یکی از روش های خیلی خوبی که این روزها در میان سایت ها با استقبال خیلی خوبی مواجه شده استفاده از رپورتاژ آگهی است که یکی از شیوه های جدید و بنیادین در تبلیغات و جذب بازدید کننده است. اهمیت این موضوع تا جایی است که خیلی از اشخاصی که از اینترنت استفاده می کنند از گوشی های همراه هوشمند بهره می برند و این بزرگترین سودی است که می توانید با استفاده از رپورتاژ آگهی از آن بهره ببرید.

برای این کار می توانید یکی از مطالب و محتواهایی که به تازگی تولید کرده اید و در هیچ جایی از اینترنت وجود ندارد را به دیگر سایت هایی که دامین اوتوریتی، پیج اوتوریتی و از همه مهمتر بازدید کننده زیادی دارند را ارائه دهید. پس از پرداخت هزینه می توانید مطلب تان را با لینک مستقیم و دائمی که به سایت تان لینک داده شده است در معرض دید هزاران بازدید کننده قرار دهید و به مرور زمان این می تواند به جذب بازدید کننده به کسب و کار اینترنتی شما کمک بزرگی کند.

دلیل های زیادی وجود دارد که بتوانید از رپورتاژ آگهی استفاده کنید و بازدید کننده جذب کنید:

دلیل اول: با رپورتاژ می توانید به صورت کامل کسب و کارتان را در بهترین سایت ها معرفی کنید و به سایت تان لینک دهید

دلیل دوم: کسب و کار اینترنتی تان اعتبار پیدا می کند و به یک برند تبدیل می شود

دلیل سوم: لینک هایی که از رپورتاژ دریافت می کنید دائمی، قابل کلیک و فالو هستند

دلیل چهارم: با استفاده از رپورتاژ عملاً می توانید یک کمپین رسانه ای را در جهت برند سازی کسب و کارتان همسو با تبلیغات تان کنید و این به سود کسب و کارتان است

دلیل پنجم: مطالبی که از این طریق در اینترنت پخش می کنید، در اصل همیشه دائمی هستند و یک نکته ی مهم دیگر این است که وقتی یک سایت با بازدید کننده ی بالا مطالب سایت تان را منتشر کند مخاطبین و بازدید کننده ها بیشتر به سایت تان اعتماد می کنند

دلیل ششم: رپورتاژ باعث می شود تا رتبه ی سایت تان در نتایج جستجوی گوگل و همچنین موتورهای جستجو بهبود پیدا کند و از آن سو باعث می شود تا بهترین بازدید کننده ها را جذب سایت تان کنید و به مرور زمان به مشتریان واقعی کسب و کارتان تبدیل می شوند

دلیل هفتم: اگر می خواهید اعتبار سایت تان نسبت به رقبا و همچنین در نتایج جستجوی گوگل بهتر شود می توانید از رپورتاژ آگهی استفاده کنید که به راحتی لینک دائمی سایت تان را در سایت هایی که رتبه ی بالایی در نتایج جستجوی گوگل قرار دارند، قرار می دهید و این به معنی این است که سایت شما یک سایت منبع و مرجع است.

دلیل هشتم: رپورتاژ باعث بهبود یافتن سئو سایت تان می شود

این خیلی واضح است که وقتی از رپورتاژ استفاده می کنید در اصل مخاطبینی را به سمت سایت تان روانه می کنید که باعث می شود بازدید کننده و ترافیک سایت تان بیشتر و بیشتر شود و در اصل همین موضوع روی سئو سایت تان تأثیر مثبت زیادی خواهد گذاشت و از آن سو هر چه سئو سایت بهبود یابد یعنی رتبه ی سایت تان در نتایج جستجوی گوگل بالاتر خواهد رفت.

دلیل نهم: هزینه کردن در رپورتاژ خیلی به صرفه تر از دیگر روش ها است

فرض کنید برای یک مطلب که در یک سایت با رتبه و بازدید کننده ی بالا مبلغ ۲۰۰ تا ۴۰۰ هزار تومان پرداخت می کنید. به طبع این خیلی به صرفه تر از این است که بخواهید به صورت ماهانه به سایت های دیگر هزینه های گزافی پرداخت کنید. به این دلیل که در رپورتاژ، شما فقط یک بار مبلغ و هزینه ی آگهی را پرداخت می کنید و لینک های دریافتی دائمی هستند اما در دیگر روش ها این هزینه کردن ها به صورت ماهانه و لینک ها هم دائمی نیستند.

با این ۹ دلیلی که بیان کردیم اختیار با خودتان است که کدام روش را انتخاب کنید که بیشترین بازدید کننده را به سمت کسب و کار اینترنتی تان جذب کنید.

اما برخی ها می پرسند: **بهترین زمان ممکن برای استفاده از رپورتاژ چه زمانی است؟**

هرگاه به صفحه ی ۲ نتایج جستجوی گوگل رسیدید وقت آن است که دست به جیب شوید و از این ترفند استفاده کنید و استفاده از این تکنیک در اصل یکی از بهترین ترفندهایی است که می تواند شما را به صفحه ی اول گوگل هدایت کند.

روش ۴۳: استفاده از رسانه های دیداری و شنیداری

استفاده از این رسانه ها ملزم به پرداخت هزینه های سرسام آور است اما به خاطر اینکه بیشتر روی ذهن افراد کار می کند به طبع خیلی سریع تر به هدفتان نزدیک می شوید و سریع تر از آن چیزی که تصور می کنید می توانید بازدید کننده ها را جذب کنید. این نوع رسانه ها انواع مختلفی دارند از تلویزیون گرفته تا رادیو، بیلبوردهای تبلیغاتی، مجله ها، بروشورها، تراکت و غیره.

در این بخش به اختصار به برخی از این بخش ها می پردازیم:

تبلیغ اول: تلویزیون

پادشاه تبلیغات در این زمانه بدون شک تلویزیون است. اما همین را بگوییم که هزینه ی تبلیغات در تلویزیون بستگی به جیب شما و تعداد ثانیه هایی که پخش می شود، دارد. البته اینکه این آگهی چه موقع هم پخش شود هم بی تأثیر نیست. مردم آگهی هایی که با چشم آنها در تماس است و آن را می بینند بیشتر در ذهنشان باقی می ماند و اگر در همین آگهی های آدرس سایت را هم ذکر کنید به طبع بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان جذب خواهید کرد.

به طور مثال فرض کنید در برنامه های پر بیننده مثل خنداونه، برنامه ی نود، برنامه ی برنده باش، بازی های فوتبال و غیره اگر مایل هستید که آگهی هایتان را پخش کنید اول اینکه خیالتان تخت که این هزینه ها صد تومان و دویست هزار تومان نیست. کمترین این هزینه ها به بالای دهها میلیون تومان و بعضاً صدها میلیون تومان می رسد و دوم اینکه با یک بار پخش کردن در ذهن مشتری ماندگار نخواهید شد.

پس فکر این را نکنید که یک بار این کار را انجام دهید و آدرس سایت را بدهید کافیست و بعد از آن هزاران بازدید کننده جذب خواهید کرد. باید در طول روز و حداقل یک ماه و در ساعات مختلف چند بار این کار را انجام دهید تا ماندگار شوید و مخاطبین به سمت سایت تان هدایت شوند.

مزیت های استفاده از این روش:

مزیت اول: مخاطبین بیشتری آگهی شما را می بینند و درصد اینکه همان موقع گوشی خودشان را بردارند و وارد سایت تان شوند خیلی زیاد است.

مزیت دوم: به کار بردن کمی خلاقیت در پخش آگهی و سپس اضافه کردن آدرس سایت می تواند مخاطبین را وادار کند وارد سایت تان شوند. برای این کار می توانید از موشن گرافی استفاده کنید که روشی بسیار کارآمد و جدید در ارائه تبلیغات است.

مزیت سوم: بازار هدفتان را به راحتی می توانید پیدا کنید. به طور مثال اگر می خواهید سایتی معرفی کنید که مختص به جوانان است می توانید در حین بازی فوتبال مورد علاقه شان این آگهی را پخش کنید و یا اگر سایت

تان مختص خانم های باردار و یا مادران است می توانید سایت تان را زمانی معرفی کنید که در حین پخش برنامه ای است که یا مختص خانم ها و یا یک برنامه ی خانوادگی است.

مزیت چهارم: اعتبار سایت تان از این طریق بیشتر خواهد شد و به طور حتم بازدید کننده های امروزی به مشتریان فردای شما تبدیل خواهند شد.

مزیت پنجم: با ارائه ی آدرس سایت در این نوع آگهی ها سریع ترین نتیجه ها را به دست خواهید آورد چرا که همان موقع آگهی شما پخش می شود و همان موقع هم آدرس سایت ارائه می شود.

مزیت ششم: زمانی که از طریق آگهی های تلویزیونی آدرس سایت تان ارائه می شود دیگر به این فکر نمی کنید که این آگهی در یک شهر پخش می شود. دایره ی این آگهی ها به سطح کشور می رسد و از هر جایی مشتریان به خصوص خودتان را دریافت خواهید کرد.

اما همین آگهی های تبلیغاتی دارای معایبی هم هست که به اختصار ارائه می دهیم:

عیب اول: این تضمین وجود ندارد که همه ی مردم آگهی شما را ببینند و وارد سایت تان شوند. چرا که همه ی مردم آن موقع تلویزیون تماشا نمی کنند

عیب دوم: تبلیغات خیلی زیادی در عرض چند دقیقه پخش می شود و این تضمین وجود ندارد که آگهی شما در بین این همه آگهی دیده شود. پس برای اینکه آدرس سایت تان در میان این همه آگهی بیشتر به چشم بیاید باید مدام آگهی تان را پخش کنید و این ملزم به پرداخت هزینه های زیاد است و می توانید از زیرنویس در حین پخش برنامه ها استفاده کنید.

تبلیغ دوم: رادیو

این رسانه هزینه اش به نسبت تلویزیون کمتر است و بیشتر مختص اشخاصی است که با رادیو سر و کار دارند. اگر آگهی های خودتان را در زمان هایی که شنونده ی بیشتری وجود دارد پخش کنید مطمئن باشید مخاطبین بیشتری را به سمت سایت تان روانه خواهید کرد.

تبلیغ سوم: تبلیغات بیلبوردی

یکی از بهترین روش ها برای تبلیغات و ارائه ی آدرس سایت که می تواند بازدید کننده های زیادی را جذب خودتان کنید این است که از تبلیغات بیلبوردی که در سطح شهر و بعضاً در بیرون شهر وجود دارد استفاده کنید. این نوع روش هم بستگی به بودجه ای است که شما در نظر گرفته اید.

فرض کنید یک بیلبورد در سر یک چهار راه بزرگ و پر تردد وجود دارد. به طبع هزینه ی اجاره کردن این نوع بیلبوردها برای یک ماه خیلی زیاد است و ممکن است تا ۱۰۰ میلیون تومان هم برسد. اما اگر می خواهید نتیجه بگیرید و هزینه اش برای تان زیاد مهم نیست می توانید از این روش استفاده کنید.

این روش ها دارای معایب و مزایای خاصی است که به اختصار بیان می کنیم:

مزیت اول: خیلی از مردمی که در آن حوالی تردد می کنند و یا پشت چراغ قرمز می ایستند، خواسته یا ناخواسته تبلیغ شما را می بینند و با درج سایت تان این امکان وجود دارد که مخاطبین را به سمت خودتان بکشانید

مزیت دوم: اگر بیلبوردی که اجاره کرده اید در مسیر پر تردد باشد این امکان وجود دارد که مردمی که هر روز به سر کار می روند چندین بار آگهی و آدرس سایت تان را مشاهده کنند و این در بلند مدت می تواند به سود شما تمام شود

مزیت سوم: انتخاب مکان بیلبوردها انتخابی است و بستگی به نوع بودجه ی شما دارد. می توانید آن را بیرون از شهر و یا در منطقه ی پر تردد مثل سر چهار راه ها انتخاب کنید تا بتوانید آدرس سایت تان را به مخاطبین نشان دهید

به نسبت همین مزیت هایی که ارائه شد، این روش دارای عیب هایی هم هست که ارائه می دهیم:

عیب اول: بیشتر اشخاصی که تبلیغات بیلبوردی ارائه می دهند سعی می کنند تمام اطلاعات را به یک باره به مخاطبین ارائه کنند و این بزرگترین اشتباه است. به خاطر اینکه مخاطبین وقتی پشت فرمان ماشین هستند خیلی سریع از کنار این آگهی ها رد می شوند و این فرصت را ندارد که آگهی را مطالعه کنند و یا آدرس سایت را یادداشت کنند. پس باید پیام هایی در آگهی قرار دهید که کوتاه و با مفهوم باشد و حتی المکان آنها را به سمت سایت بکشانید تا سر وقت تمام اطلاعات را مطالعه کنند.

عیب دوم: برای به نتیجه رسیدن باید از این بیلبوردها زیاد استفاده کنید و این مستلزم این است که هزینه کنید

تبلیغ چهارم: تبلیغات روی بدنه ی تاکسی ها و اتوبوس ها

این روش هم یکی از روش های جذاب این روزها است که خیلی از کسب و کارها اقدام به استفاده از آن کرده اند به خاطر اینکه این اتوبوس ها و تاکسی ها در سطح شهر در گردش هستند و خیلی از مردم آن را می بینند و اگر چندین بار آدرس سایت تان را ببینند کنجکاو می شوند که به سایت تان مراجعه کنند.

تبلیغ پنجم: استفاده از تبلیغات آنلاین

با ظهور اینترنت و دنیای وب خیلی از تبلیغات به سمت اینترنتی شدن هدایت شد و این شاید بهترین نوع تبلیغات به نظر بیاید. به خاطر اینکه هزینه اش به نسبت برخی تبلیغات خیلی خیلی کمتر و در بیشتر مواقع هم رایگان به حساب می آید.

سایت های اینترنتی که اقدام به درج آگهی رایگان می کنند را در نظر بگیرید که با دریافت آگهی های شما آن را در سایت شان به صورت کاملاً رایگان ثبت می کنند و یا در نهایت با دریافت هزینه های بسیار کم این آگهی ها را ثبت می کنند آن هم به صورت نامحدود.

این روش هم به نسبت دیگر روش ها از مزیت های زیادی برخوردار است که به اختصار ارائه می دهیم:

مزیت اول: هزینه ی این نوع تبلیغات به نسبت خیلی از روش های دیگر بسیار کمتر است و به راحتی می توانید ترافیک خیلی خوبی را به سمت سایت تان هدایت کنید

مزیت دوم: تعداد استفاده کننده ها از اینترنت روز به روز در حال افزایش است و این بزرگترین مزیت برای شما و کسب و کار اینترنتی تان به حساب می آید که بتوانید بازدید کننده های زیادی را به دست بیاورید

مزیت سوم: بازگشت هزینه در این نوع روش خیلی سریع تر است. به خاطر اینکه می دانید بازار هدفتان چه نوع افرادی هستند و با پرداخت های ناچیز می توانید در کوتاه مدت این هزینه ها را با ترافیک بازدید کننده ها به دست بیاورید

مزیت چهارم: استفاده ی زیاد از این نوع تبلیغات می تواند اعتبار کسب و کار اینترنتی تان را بیشتر کند و هر چه این اعتمادها بیشتر شود به طبع بازدید کننده های امروز به مشتری های فردای کسب و کارتان تبدیل می شوند.

مزیت پنجم: همین مشتریان و بازدید کننده های امروز که فقط در سایت ثبت نام می کنند و یا یک بار اقدام به خرید محصول یا خدمات می کنند به بانک اطلاعاتی شما تبدیل می شوند. اگر محصول یا خدماتی دارید و به فروش نرفت می توانید به این اشخاص ایمیل بزنید و آدرس سایت را ارسال کنید و از آنها درخواست کنید که محصول را خریداری کنند. این می تواند هم بازدید کننده را به سمت شما بکشاند و هم محصولات تان را به فروش برساند.

تبلیغ ششم: تراکت های تبلیغات

با روی کار آمدن اینترنت این روش یکی از روش های منسوخ شده است و کمتر کسی از آن استفاده می کند و بیشتر هم به خاطر هزینه های کاغذ است. در این نوع تبلیغات حتی اگر آدرس سایت روی برگه ذکر شود تضمینی وجود ندارد که به دست بازار هدف شما برسد و آنها به سایت تان مراجعه کنند.

اما قبل از هر چیزی اگر شما مایل به استفاده از آن هستید باید در مناطق پر تردد شهر و در میان بازار هدفتان این تراکت ها را پخش کنید. به طور مثال اگر فروشگاه اینترنتی در مورد لوازم آرایشی و بهداشتی دارید می بایست این تراکت ها را در میان خانم ها و فروشگاه های آرایشی و بهداشتی پخش کنید.

تبلیغ هفتم: ایمیل مارکتینگ

ایمیل مارکتینگ یکی از روش های قدرتمند برای جذب مخاطب و شبکه سازی است و استفاده از آن به راحتی می تواند بازدید کننده و ترافیک مناسبی را به سمت سایت تان هدایت کند. یکی از مزیت های بزرگ استفاده از ایمیل مارکتینگ این است که به راحتی می توانید بازار هدف خوبی را به دست بیاورید و اطلاعات خوبی را در اختیار آنها قرار دهید.

اما سعی نکنید به صورت مداوم برای مخاطبین تان ایمیل ارسال کنید. چرا که این یعنی وارد شدن به حریم خصوصی کاربران و همین مورد کوچک باعث می شود تا ایمیل هایتان را به پوشه ی اسپم هدایت کنند و این به ضرر شماست و دیگر نمی توانید بازدید کننده ای به دست بیاورید.

تبلیغ هشتم: تبلیغات بنری در سایت های پر بازدید

احتمالاً با این نوع تبلیغات در سایت های پر بازدید زیاد سر و کار داشته اید. بنرهایی که مدام چشمک می زنند و به دیگر سایت ها لینک داده شده و نظر شما را جلب می کنند و از شما تقاضا می کنند که روی آن ها کلیک کنید تا به سایت شان لینک داده شوید.

این نوع تبلیغات در برخی موارد هزینه های گزافی برای شما به همراه دارد اما ارزشش را دارد که در برخی سایت ها این کار را انجام دهید تا بتوانید بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان هدایت کنید و این شانس را داشته باشید که این بازدید کننده ها به مشتریان دائمی کسب و کارتان تبدیل شوند.

روش ۴۴: در ایمیل هایی که برای مخاطبین ارسال می کنید از امضاء استفاده کنید

یکی از مهمترین بخش ها برای جذب بازدید کننده این است که در ایمیل های ارسالی از یک امضاء ساده که به قسمت های مختلف سایت تان لینک داده شده است استفاده کنید. این امضاء می تواند لینک به قسمت های مختلف سایت باشد و یا توضیحاتی مربوط به محصولات و خدمات و در نهایت لینک به صفحه ی اصلی سایت.

اگر مطالبی که از طریق ایمیل ارسال می کنید از ارزش بالایی برخوردار باشد مطمئن باشید که ایمیل های شما در میان مخاطبین دست به دست می چرخد و همین باعث می شود تا مخاطبین و بازدید کننده های زیادی را به دست بیاورید.

روش ۴۵: سایت تان را به صورت واکنش گرا یا ریسپانسیو طراحی کنید

یکی از نکاتی که گوگل خیلی به آن تأکید داشته و از اهمیت زیادی هم برای وی برخوردار است، واکنش گرا یا ریسپانسیو بودن سایت برای تمام صفحات گوشی های مختلف، تبلت، کامپیوتر و لپ تاپ است. این یعنی زمانی که کاربر، سایت شما را در گوشی خودش باز می کند به اندازه صفحه نمایش گوشی وی باشد تا بتواند تمام گزینه ها را به صورت کامل ببیند و احتیاجی به بزرگنمایی و زوم کردن آن نداشته باشد و اگر روی کامپیوتر باز کرد به اندازه ی صفحه نمایش کامپیوتر یا لپ تاپ باشد.

این مورد از نظر گوگل خیلی روی سئو سایت تأثیر دارد و هر چه این واکنش گرا بودن سایت تان روی مشتری تأثیر بیشتری بگذارد در رتبه بندی نتایج گوگل تأثیر بیشتری هم خواهد گذاشت و هر چه رتبه بندی سایت بهتر شود به طبع بازدید کننده و ترافیک بیشتری هم نصیبتان خواهد شد.

روش ۴۶: از اینفوگرافیک برای افزایش ترافیک استفاده کنید

اینفوگرافیک در اصل تصاویری هستند که همه ی مضمون یک متن یا مقاله را در اختیار کاربران قرار می دهند و آنقدر در کاربران تأثیر می گذارد که درک کردنش برای مخاطب خیلی راحت تر خواهد بود. این نوع تصاویر با کلیه ی مضمونی که دارند به راحتی قابل اشتراک گذاری هستند و چه بهتر که لینک سایت تان را هم در این تصاویر قرار دهید تا مخاطبین به راحتی بتوانند به سایت شما مراجعه کنند.

هر چه اینفوگرافیک هایی که می سازید جذاب تر باشند به طبع تعداد اشتراک گذاری آنها در سایت ها و شبکه های اجتماعی هم بیشتر و بیشتر خواهد بود و این می تواند تعداد بازدید کننده ها و ترافیکی که به سایت شما روانه می شود را بیشتر و بیشتر کند.

روش ۴۷: محتواهای تولید شده را به ویدیو تبدیل کنید

این تکنیک یکی از روش هایی است که خیلی ها از آن استفاده می کنند و در کل یکی از بهترین روش هایی است که به وسیله ی آن می توانید بازدید کننده های زیادی را به سمت خودتان جذب کنید. البته در بالا در مورد ویدیو مارکتینگ به صورت کامل صحبت کردیم اما در اینجا بحث اصلی ما در مورد محتواهایی است که تولید کرده اید و به راحتی می توانید صدای خودتان را ضبط کنید و با تصاویری که انتخاب می کنید آن را به ویدیو تبدیل و در شبکه های اجتماعی، سایت های اشتراک ویدیو و همچنین در سایت خودتان می توانید قرار دهید.

شاید خیلی ها این مورد را با ویدیو مارکتینگ اشتباه بگیرند. در اصل این روش با ویدیو مارکتینگ فرقی ندارد اما یک فرق کلی که دارد این است که این نوع ویدیوها بیشتر ترکیبی از تصاویر و پادکست های صوتی هستند و تهیه کردن آن به نسبت ویدیو مارکتینگ خیلی راحت تر است. به هر حال با این روش می توانید سایت تان را به دیگران معرفی کنید و بازدید کننده های زیادی را به دست بیاورید.

روش ۴۸: محتواهایی را تولید کنید که دیگر سایت ها به شما لینک بدهند

این محتوایی که اعلام می کنیم فقط مختص محتواهای متنی نیست. هر محتوای متنی، ویدیویی، پادکست های صوتی، اینفوگرافیک و هر چیز دیگری که با ارزش، مفید، جالب، جذاب و با کیفیت باشد باعث می شود بازدید کننده های زیادی را به سمت خودتان بکشانید و از همه مهمتر باعث می شود تا سایت های دیگر به راحتی و بدون دخالت شما به سایت تان لینک بدهند و این بزرگترین و بهترین لینک هایی است که می توانید از دیگر سایت ها دریافت کنید.

هر چه لینک سایت شما در دیگر سایت ها قرار بگیرد روی سئو و بهینه سازی سایت تان، روی رتبه بندی سایت و از همه مهمتر روی بازدید کننده های سایت تان تأثیر زیادی خواهد گذاشت و در نتیجه افزایش فروش بیشتری به دست خواهید آورد. این نوع لینک ها کاملاً طبیعی هستند و گوگل هم از این نوع لینکدهی بسیار خوشحال و خُرسند است و خیلی از سایت هایی که به مرور زمان بازدید کننده هایشان زیاد می شود از همین روش استفاده می کنند یعنی محتواهایی با کیفیت و جذاب تولید می کنند تا دیگر سایت به آنها لینک بدهند.

روش ۴۹: محتواهای تولید شده را دو بار بخوانید و غلط های املایی را اصلاح کنید

این مورد شاید از نظر اشخاصی که مبادرت به تولید محتوا می کنند خیلی چیز خاصی نباشد اما از نظر اشخاصی که این محتواها را مطالعه می کنند ارزش بسیاری دارد. فرض کنید خودتان در حال مطالعه ی محتوایی هستید که در یک متن ۱۰۰۰ کلمه ای حدود ۵ غلط املایی دارد. به نظرتان چه حسی به شما دست می دهد.

اولین فکری که می کنید این است که حتماً محتواهای دیگر هم همینطوری و با عجله نوشته شده است. پس به مرور زمان به سایت تان مراجعه نمی کند و بازدید کننده هایتان آرام آرام از سایت تان خارج می شود و سایت تان به یک گورستان از محتواهای بی ارزش و بی کیفیت تبدیل می شود.

اما اگر مواردی املایی و نگارشی از جمله ویرگول، علامت تعجب، علامت سوال، نقطه، املاء درست کلمات، کاما و خیلی از موارد دیگر را به خوبی رعایت کرده باشید به طبع مخاطبین و بازدید کننده ها لذت می برند و چه بسا که همین مورد در بلند مدت باعث شود ترافیک و بازدید کننده ی بیشتری را به دست بیاورید.

روش ۵۰: در محتواهای تولید شده از تصاویر استفاده کنید

دو مطلب را در نظر بگیرید که یکی در آن از تصاویر جذاب استفاده شده و مطلب دیگر در آن تصویری وجود ندارد. کدام یک به شما حس بهتری می دهد؟ به طور حتم مطلبی که از تصاویر جذاب استفاده کرده حس بهتری به خواننده و بازدید کننده ی سایت می دهد و استفاده از تصاویر مزیت های زیادی دارد که به اختصار چند مورد را بیان می کنیم:

مزیت اول: مطالبی که فقط متن خالی است و هیچگونه تصویری در آن وجود ندارد به کلی خسته کننده است

مزیت دوم: چشم خواننده با دیدن تصاویر کمتر خسته می شود

مزیت سوم: تصاویر در یک لحظه می تواند تمام مفهوم یک مطلب یا محتوای تولید شده را ادا کند و در کل اگر کاربری باشد که از محتوای تولید شده تان چیزی دستگیرشان نشد با یک بار دیدن تصویری که در مطلب قرار داده اید متوجه ی تمام مفهوم همان مطلب خواهد شد

مزیت چهارم: بیشتر جستجوها در گوگل بر اساس تصاویر است و درصد اینکه به وسیله ی یک عکس یا تصویر بازدید کننده های زیادی را به دست بیاورید زیاد است

مزیت پنجم: اگر از تصاویر جذاب استفاده کنید این شانس را دارید که مخاطبین این تصاویر را ذخیره کنند و هرگاه نیاز به راهنمایی جدید دارند به آدرس سایت تان که در تصاویر ذکر شده مراجعه می کنند و همین رفت و آمدها باعث افزایش ترافیک و بازدید سایت می شود

مزیت ششم: هر چه تصاویر بیشتری در سایت تان به کار ببرید باعث می شود تا رتبه ی سایت تان به مرور زمان در نتایج جستجوی گوگل بهبود پیدا کند

این مزیت ها و خیلی از مزیت های دیگر باعث می شود تا خیلی از مدیران سایت ها برای افزایش ترافیک سایت شان از این نوع تصاویر استفاده کنند.

روش ۵۱: از گزینه های اشتراک در شبکه های اجتماعی در مطالب سایت بهره ببرید

شبکه های اجتماعی مهمان خوانده یا ناخوانده این روزهای مردم هستند و بیشتر اشخاص در روز بیشترین وقتشان را در این شبکه می گذرانند و این بهترین فرصت برای مدیران سایت ها است تا برای جذب بازدید کننده ی بیشتر، مطالب شان را در اختیار این کاربران قرار دهند. یکی از این ترفندها استفاده از اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی است.

با فعال کردن این گزینه ها در پایان هر محتوا و مطلبی که تولید کرده اید به راحتی می توانید این اطمینان را داشته باشید که مخاطبین، مطالب سایت تان را در شبکه های اجتماعی به اشتراک می گذارند و همین مورد کوچک باعث افزایش بازدید کننده و ترافیک سایت تان می شود.

اما همین مورد کوچک یک نکته دارد:

البته این نکته ای است که بارها و بارها اعلام کردیم و باز هم اعلام می کنیم:

مطالب تان باید آنقدر با کیفیت، جذاب، مفید و گیرا باشد که مخاطبین آن را به اشتراک بگذارند و این مستلزم این است که روی آن وقت بگذارید و با دقت فراوان آن را تولید کنید و هر چه این مطالب بیشتر و بیشتر در شبکه های اجتماعی دست به دست بچرخد، به طور حتم بازدید کننده های بیشتری را جذب سایت تان خواهید کرد.

روش ۵۲: از محتواهایی استفاده کنید که لیست بندی هستند

محتواها و مطالبی که به صورت لیست وار هستند تأثیر زیادی در افزایش بازدید سایت دارند. به طور مثال همین مطلبی که هم اکنون در حال مطالعه ی آن هستید به صورت لیست وار روش های زیادی را برای بالا بردن افزایش بازدید سایت به شما ارائه می دهد و همین باعث می شود تا کاربران بیشتر از هر مطلبی که فقط متن خالی است آن را به اشتراک بگذارند.

اگر مایل هستید که مطالب تان به اشتراک گذاشته شود اولاً تمام مطالب تان را به صورت کامل و مفصل تهیه کنید و ثانیاً آنها را به صورت لیست وار ایجاد کنید.

روش ۵۳: از سایت SimilarWeb.com برای تحلیل رقبا استفاده کنید

این سایت یکی از سایت های جذاب برای مقایسه بین سایت خودتان و رقبا است و در کل سایتی برای تحلیل رقبا است که برخی از وبمسترها و اشخاصی که در حوزه ی سئو و بهینه سازی سایت فعالیت می کنند از آن استفاده می کنند. به وسیله ی این سایت می توانید اطلاعاتی دقیق و کاملاً رایگان از نحوه ی دریافت بازدید کننده ی سایت رقبا به دست بیاورید. این سایت به شما نشان می دهد که رقبای شما چطور بازدید کننده هایشان را به دست می آورند.

در این سایت یک قسمت جالب که وجود دارد این است که می توانید لینک سایت خودتان را با سایت رقبا وارد کنید و گزینه ی مقایسه را بزنید تا یک مقایسه ی کلی بین سایت شما و سایت رقبا را در اختیارتان قرار دهد. اطلاعاتی از جمله رتبه ی جهانی و داخلی، درصد بازدیدها، درصد میزان بازدید از طریق کامپیوتر یا گوشی های هوشمند، میزان بازدید هر کاربر از سایت، مقایسه بین بازدید سایت ها در یک ماه، وب سایت هایی که به سایت شما یا رقبا مخاطب ارسال کرده اند و خیلی از اطلاعات دیگر که به صورت رایگان می توانید از آن بهره ببرید.

فقط یک نکته را فراموش نکنید: این سایت به صورت عادی بالا نمی آید و حتماً باید از فیلتر شکن یا VPN استفاده کنید.

روش ۵۴: از ترفند دوستانه و مهربانی استفاده کنید

هیچ کسی از این بدش نمی آید که دیگر سایت ها بدون دخالت شان به سایت تان لینک بدهند و شاید این راحت ترین و بی دردسرترین نوع لینک گرفتن از سایت های دیگر باشد و این مورد تنها راه حلش این است که با مدیران این سایت ها ارتباطی دوستانه برقرار کنید.

اگر بتوانید به هر ترفندی به خصوص ترفند مهربانی با این مدیران ارتباطی دوستانه برقرار کنید به راحتی می توانید یک لینک دائمی و فالو از آنها دریافت کنید و این به نوعی می تواند یک تبلیغ بزرگ برای کسب و کار اینترنتی شما باشد و هر چه تعداد این لینک ها بیشتر باشد به طبع به مرور زمان سایت تان به یک برند تبدیل می شود و همین برند شدن سایت تان نتیجه اش افزایش بازدید و افزایش ترافیک سایت خواهد بود.

روش ۵۵: از فیدهای RSS استفاده کنید

فیدهای آر اس اس(**RSS**) یکی از راهکارهایی است که به وسیله ی آن می توانید به کاربران و مخاطبین تان این امکان را بدهید که محتواها و مطالب سایت تان را دنبال کنند و استفاده از آن مزایای زیادی برای شما به همراه خواهد داشت:

مزیت اول: با به روز کردن مطالب سایت مخاطبین و کاربران تان از آنها با خبر می شوند

مزیت دوم: کاربر بدون نیاز به مراجعه به سایت می تواند از مطالب سایت مطلع شود و اگر نیاز به اطلاعات بیشتر داشته به راحتی به سایت مراجعه می کند

مزیت سوم: با فعال کردن آر اس اس دستیابی مخاطبین به محتوای تولید شده راحت تر خواهد بود

مزیت چهارم: مخاطبین با فعال کردن این سیستم می توانند در کوتاه ترین زمان ممکن به اخبارها و مطالبی که خودشان در نظر گرفته اند دسترسی داشته باشند و این نشان دهنده ی صرفه جویی کردن زمان است

مزیت پنجم: سایت هایی که از فیدها استفاده می کنند، مطالبی که تولید می کنند خیلی سریع تر در گوگل ثبت یا به اصطلاح ایندکس می شود

مزیت ششم: آپدیت های مداوم سایت همراه با فعال کردن RSS باعث می شود تا گوگل خیلی راحت تر بتواند مطالب سایت تان را خزش کند و این در بهبود بخشیدن به رتبه بندی سایت تان در نتایج جستجوی گوگل تأثیر زیادی دارد

مزیت هفتم: وجود فیدهای RSS و همچنین تولید کردن مطالب و محتواهای ناب باعث می شود تا کاربران به سایت تان لینک بدهند

مزیت هشتم: این فید باعث می شود تا کاربران و مشتریان دائمی به دست بیاورید و همین مورد کافیست تا در بلند مدت افزایش ترافیک و افزایش فروش به دست بیاورید

با این مزیت هایی که ارائه دادیم می توانید به فکر فعال کردن این مورد باشید چرا که بزرگترین مزیت آن این است که می تواند تضمین کننده دریافت بازدید کننده و ترافیک بیشتر برای سایت تان باشد.

روش ۵۶: یک لیست ۱۰۰ تایی از برترین ها، بهترین ها، عالی ترین ها تهیه کنید

مردم عاشق این هستند که یک لیست بلند بالا از چیزهایی که مورد علاقه شان باشد را به دست بیاورند. به طور مثال لیست ۱۰۰ ثروتمند دنیا، لیست ۱۰۰ سایت برتر دنیا برای بک لینک گرفتن، ۱۰۰ سایت پردرآمد دنیا، لیستی از ۱۰۰ غذای عالی و پر فروش دنیا، ۱۰۰ راه از بهترین راه های موفقیت.

این لیست ها را می توانید از سایت های دیگر به خصوص سایت های خارجی انتخاب و ترجمه کنید و در سایت تان منتشر کنید. فقط یک نکته را فراموش نکنید: سعی کنید لیستی که انتخاب می کنید به صورت اختصاصی باشد. این مورد دو مزیت بزرگ دارد:

مزیت اول: وقتی اختصاصی باشد دیگر سایت ها مطلب شما را به صورت منبع و مرجع انتخاب می کنند و ممکن است به سایت تان لینک دهی کنند

مزیت دوم: وقتی مطلب تان اختصاصی و به عنوان مرجع در نظر گرفته شده باشد پس بازدید کننده های زیادتری هم به دست خواهید آورد

هر چه لیست های بیشتری تهیه کنید به مرور زمان به یک منبع بزرگ در اینترنت و دنیای وب تبدیل می شوید که هیچ سایتی نمی تواند مطالب تان را کپی کند و همین یعنی دریافت بازدید کننده و ترافیک بیشتر.

روش ۵۷: در مورد مناسبت های خاص که تمام دنیا در مورد آن حرف می زنند مطلب بنویسید

فرض کنید مسابقات جام جهانی، جام ملت های اروپا، مسابقات المپیک، مسابقه ی الکلاسیکو بین بارسلونا و رئال مادرید، دربی بین پرسپولیس و استقلال و یا مسابقات جام باشگاه های اروپا نزدیک است. به طبع خیلی از مردم از پرداختن به حواشی این مسابقات لذت می برند. اینکه چه اشخاصی در ترکیب اصلی تیم محبوبشان هستند، چه اشخاصی گل زده اند، چه تیمی قهرمان می شود و خلاصه صدها مورد ریز و درشت دیگر.

صحبت کردن در مورد هر کدام از اینها می تواند به یک کتاب منتهی شود و هر روز اشخاصی هستند که وارد سایت شما شوند و از این اخبارها مطلع شوند. به نظر شما چرا یک سایتی مثل ورزش ۳ به یک باره به صدر جستجوهای گوگل رسید؟

یکی از مهمترین دلیل هایش این است که به صورت اختصاصی در هر مناسبتی که به فوتبال منتهی می شود اقدام به پخش حواشی و اخبار فوتبالی می کند. همین مورد باعث شد که به یک باره سایت ورزش ۳، شد مرجع کامل برای اشخاصی که می خواهند در مورد حواشی فوتبال اطلاعات خوبی کسب کنند و به خاطر همین است که ترافیک و بازدید کننده بسیار خوبی را هم به خودش جذب کرده است.

این مطلبی که اعلام کردیم فقط این نیست که در مورد فوتبال صحبت کنید، خیر به هیچ عنوان. شما می توانید به طور مثال در ماه رمضان در مورد نماز، روزه، خواص روزه برای بدن، فوائد نماز، برآورده شدن حاجات در شب قدر و خیلی از موارد دیگر مطلب تهیه کنید و آن را در اختیار خواننده ها و بازدید کننده های تان قرار دهید.

روش ۵۸: بیوگرافی و زندگینامه ی افراد موفق دنیا را ارائه دهید

بدون شک همه ی ما انسان ها از آن دسته اشخاصی هستیم که از کسب اطلاعات در مورد اشخاصی که در گذشته فقیر و بدبخت بوده اند و بعد از مدتی موفق و ثروتمند شده اند، کوتاهی نمی کنیم. ما انسانها به دنبال موفقیت هستیم و از اینکه پی ببریم که دیگران از چه راهی به ثروت، شهرت و موفقیت های پی در پی رسیده اند، دریغ نمی کنیم.

برای این منظور می توانید در مطالبی که تولید می کنید بیوگرافی اشخاص موفق مانند کارآفرینان، سخنرانان، ثروتمندان، سهامداران و موفق ترین افراد برتر دنیا که جزء اشخاص ثروتمند دنیا هم محسوب می شوند و یا راه ها و تکنیک هایی که استفاده کرده اند تا به این درجه از ثروت، موفقیت و شهرت رسیده اند، اطلاعات در اختیار کاربران قرار دهید.

اینطور مطالب که به زندگی گذشته و موفقیت ها و تکنیک هایی که این اشخاص استفاده می کنند تا به موفقیت و ثروت برسند، بر می گردد می تواند برای خیلی از خواننده ها و بازدید کننده ها جالب و جذاب باشد و به طور حتم بازدید کننده و ترافیک خیلی خوبی را به سمت سایت تان روانه خواهد کرد.

روش ۵۹: در مورد سایت های برتر ایران مقاله تهیه کنید

یکی از نکاتی که کمتر کسی به آن توجه می کند این است که شما به راحتی می توانید در مورد سایت های برتر ایران به طور مثال ۵۰ سایت برتر که از نظر بازدید کننده و ترافیک و یا حجم فروش در سطح بالایی قرار دارند مطلب آماده کنید. یک مقاله ی کامل و جامع که بالای چندین هزار کلمه است، بنویسید.

وقتی به صورت کامل و مفصل در مورد این سایت ها مطالب بنویسید و در سطح اینترنت آن را پخش کنید به طور حتم همین سایت ها حاضرند به شما لینک بدهند که دوباره برای آنها مطلب نویسی کنید. باید آنقدر در مورد این سایت ها مطلب جمع آوری کنید که در سطح اینترنت به یک منبع و مرجع کامل تبدیل شوید و هر سایتی حاضر باشد به سایت شما لینک بدهد.

روش ۶۰: تهیه اینفوگرافیک

اینفوگرافیک در اصل تصاویری هستند به صورت بصری با شکل های جذاب و زیبا که مخاطب با دیدن آن به مفهوم کلی یک مطلب پی می برد. به طور مثال اگر در مورد راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی مطلب تهیه کرده باشید و دارای ۱۰ قسمت باشد به راحتی می توانید همین ۱۰ قسمت را در قالب یک تصویر به نام اینفوگرافیک وارد کنید و قسمت به قسمت راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی را توضیح دهید.

به طبع مخاطب با یک بار دیدن این تصویر به صورت کامل متوجه می شود که یک سایت چگونه راه اندازی می شود و احتیاجی نیست که به صورت کامل مطلب را مطالعه کند. اما اگر نیاز به دریافت اطلاعات بیشتر داشت می تواند مطلب را تا پایان مطالعه کند.

همین اینفوگرافیک ها به خاطر اینکه درک بهتری را به خواننده ها و بازدید کننده ها منتقل می کند، بیشتر در شبکه های اجتماعی بین مردم دست به دست می چرخد و این بزرگترین مزیتی است که می توانید به وسیله ی آن بازدید کننده های بیشتری را به دست بیاورید و کم کم و به مرور زمان به یک برند تبدیل شوید.

روش ۶۱: یک مسابقه ی کامنت گذاری برگزار کنید

یکی از مسابقه هایی که فکر می کنم کمتر کسی به آن توجه می کند این است که از مخاطبین بخواهید در پست هایی که در وبلاگ قرار می دهید کامنت بگذارند و هر شخصی که کامنت بهتری نوشت جایزه دریافت می کند. این جایزه می تواند استفاده از خدمات سایت به صورت رایگان باشد و یا مبلغی را به وی به عنوان هدیه بدهید.

هر چه جایزه هایی که قرار می دهید بهتر و جذاب تر باشد به طبع مخاطبین و بازدید کننده های بیشتری را به سمت سایت تان جذب خواهید کرد و این روی افزایش بازدید سایت تان تأثیر زیادی خواهد گذاشت. می توانید همین مسابقه ها را در شبکه های اجتماعی هم به اشتراک بگذارید تا دیگر مخاطبین هم از آن اطلاع پیدا کنند.

روش ۶۲: از مخاطبین و بازدید کننده ها بخواهید سایت تان را نقد کنند

این هم روش خیلی خوب و جالبی است که می توانید از مخاطبین و بازدید کننده های تان بخواهید در مورد سایت تان در شبکه های اجتماعی و یا سایت خودشان مطلب بنویسند و به بهترین نقد هم می توانید از خدمات و محصولات سایت تان هدیه بدهید. این نوع مطلب نوشتن ها می تواند نقد کسب و کار اینترنتی شما باشد و یا مزیت های رقابتی سایت تان نسبت به دیگر رقبا باشد.

به هر حال هر چه باشد به سود شماست. به خاطر اینکه در سایت های دیگر از شما صحبت می شود و همین صحبت کردن ها باعث می شود تا مخاطبین بیشتری به سمت سایت تان هدایت شوند و بازدید و ترافیک سایت تان بیشتر و بیشتر شود.

روش ۶۳: اپلیکیشن سایت خودتان را طراحی کنید

یکی دیگر از روش هایی که باعث می شود بازدید کننده های بیشتری را از سراسر وب به دست بیاورید این است که سایت تان از اپلیکیشن اندروید و IOS استفاده کند. هر زمان که برنامه ی موبایلی سایت خودتان را در مارکت های داخلی و خارجی مثل بازار، مایکت، گوگل پلی و غیره قرار می دهید این امکان برای شما به وجود می آید تا مخاطبین، مشتریان و بازدید کننده های بیشتری به سمت سایت تان هدایت شوند و از خدمات و محصولات سایت تان استفاده کنند.

در این مورد هیچ شکی نیست که خیلی از کاربران اینترنت از طریق برنامه ها و اپلیکیشن های موبایل تمام کارهایشان را انجام می دهند و بیشتر بازدید ها هم توسط همین برنامه ها به اجرا در می آید. پس تا دیر نشده این کار را انجام دهید و این فرصت دریافت بازدید کننده ی بیشتر را از دست ندهید.

روش ۶۴: از تبلیغات کلیکی استفاده کنید

یکی از روش های دیگر برای افزایش بازدید سایت استفاده از تبلیغات کلیکی است که به پرداخت در ازای کلیک هم مشهور است. در این روش تبلیغاتی هزینه بر اساس کلیکی که روی بنر تبلیغاتی شما در دیگر سایت ها قرار داده شده حساب می شود. تبلیغات کلیکی قانون خاصی ندارد و این سایت مقصد است که مشخص می کند هر کلیک چقدر ارزش دارد.

به طور مثال فرض کنید بنر تبلیغاتی تان را در یک سایت قرار داده اید و مدیر سایت به شما می گوید: هر کلیکی که روی بنر شما می شود هزینه اش ۳۰ تومان است و شما هم مایل هستید ۱۰۰۰۰ تا کلیک داشته باشید. با یک حساب سر انگشتی و یک ضرب کوچک ۳۰*۱۰۰۰۰ می شود ۳۰۰۰۰۰ هزار تومان. یعنی شما باید ۳۰۰ هزار تومان ناقابل را پرداخت کنید. البته این یک مثال است و شاید اگر در یک سایت پر بازدید بخواهید این کار را انجام دهید هزینه ها متفاوت تر از این باشد.

شاید در نگاه اول این نوع تبلیغات را با تبلیغات گوگل یکسان ببینید. درست است روش کار یکی است اما به دو صورت مختلف انجام می شود. در تبلیغات گوگل شما هزینه را به گوگل پرداخت می کنید و گوگل هم بر اساس کلمات کلیدی و به نسبت هزینه ای که پرداخت می کنید سایت تان را در صفحه ی اول نتایج جستجو قرار می دهد. اما در تبلیغات کلیکی، تبلیغ شما در دیگر سایت ها قرار گرفته می شود و به ازای هر کلیک هزینه کم می شود.

روش ۶۵: خدمات حمل و نقل رایگان در اختیار مشتریان قرار دهید

فروشگاه های اینترنتی در ایران کم نیستند و روز به روز بر تعدادشان هم افزوده می شود. اما همه مثل هم نیستند و مزیت های رقابتی خیلی چشمگیری هم ندارند. اگر شما یک فروشگاه اینترنتی دارید که محصولات فیزیکی از هر نوعی را به فروش می رسانید می توانید به مخاطبین و مشتریان خود اعلام کنید که به ازای هر ۱۰۰ هزار

تومان خرید ارسال محصول رایگان است و زیر ۱۰۰ تومان هزینه ی پست محاسبه می شود و یا اگر هزینه ی ارسال محصول از طریق پست برای تان مهم نیست می توانید به صورت رایگان برای مشتری ارسال کنید.

البته اگر می خواهید بازدید کننده و فروش بیشتری داشته باشید می توانید به صورت رایگان این محصولات را در اختیار مشتری قرار دهید. وجود همین خدمات رایگان باعث می شود تا در میان اهل دنیای اینترنت مشهورتر شوید و به مرور زمان بازدید سایت تان بیشتر شود.

روش ۶۶: اسپانسر شوید و حمایت مالی کنید

تا به حال شده به یک همایش رایگان به طور مثال در مورد موفقیت دعوت شوید؟ این روش جدیدی است که خیلی از اشخاص آن را انجام داده اند و به درآمدهای خیلی خوبی هم دست پیدا کرده اند. این اشخاص با دعوت کردن مردم به این همایش آن هم به صورت رایگان اطلاعاتی را در اختیار مخاطبین قرار می دهند و از آنها می خواهند اگر اطلاعات کافی نیاز دارند و یا اگر مایل هستند در کارگاه های این همایش شرکت کنند به آدرس سایت مراجعه کنند.

همین مورد کافی است تا به یک باره صدها نفر به سایت مراجعه کنند و به مرور زمان هم بازدید کننده هایتان افزایش خواهد یافت و هم درآمدتان بالا خواهد رفت و در اصل روشی سریع برای جذب مخاطب است که فوق العاده تأثیرگذار هم هست.

در حین سخنرانی می توانید مدام آدرس سایت را تکرار کنید. این مورد باعث می شود تا اسم سایت در ذهن مخاطبین به برند تبدیل شود و همچنین مخاطبین همان لحظه برای دریافت اطلاعات بیشتر به سایت مراجعه کنند و اگر نیاز به سوالی داشتند بعد از اتمام همایش این سوالات را از شما بپرسند.

روش ۶۷: سایت تان را با تمامی مرورگرها سازگار کنید

احتمالاً برای شما هم اتفاق افتاده زمانی که از طریق گوشی یا کامپیوتر وارد برخی مرورگرها می شوید با این دو پیغام زیر روبرو می شوید.

- ✓ **برای مشاهده ی بهتر سایت، فقط از مرورگر فایرفاکس یا کروم استفاده کنید**
- ✓ **برای ثبت نام در سایت، فقط از مرورگر اینترنت اکسپلورر استفاده نمایید**

چه حسی به شما دست می دهد؟ به طور حتم حس خیلی خوبی به شما دست نمی دهد وقتی می بینید روی گوشی، تبلت یا کامپیوترتان این مرورگری که اعلام شده وجود ندارد و نیاز است که حتماً آن را دانلود کنید. به طور حتم در این طور مواقع اگر به شخصه با این پیغام روبرو شویم حتماً این سایت را می بندیم از سایت های رقبا استفاده می کنیم و این بزرگترین ضرری است که این سایت ها به خودشان وارد می کنند.

سازگاری سایت و صفحات وب با هر مرورگری یکی از مهمترین و اساسی ترین کارهایی است که می توانید در طراحی سایت تان انجام دهید تا کاربران با توجه به مرورگری که دارند از سایت و خدمات آن استفاده کنند و نرخ فرار کاربر را در این طور مواقع کاهش دهیم.

اگر سایتی را مشاهده کردید که فقط در اینترنت اکسپلورر باز می شود دلیل بر قدرتمند بودن این مرورگر نیست بلکه دلیل بر ضعف مدیرانش در طراحی سایت است که فقط در این مرورگر باز می شود. پس باید به این نکته توجه داشت که سایت را طوری طراحی کنید که بیشترین سازگاری را با تمام مرورگرها به خصوص اینترنت اکسپلورر را داشته باشد.

به خاطر اینکه این مرورگر خیلی از استانداردهای طراحی سایت مانند زیبا سازی را رعایت نمی کند و همین دلیلی شده تا بیشترین باگ و حفره های امنیتی را این مرورگر به نام خودش ثبت کند. تا جایی که می توانید در طراحی سایت خساست به خرج دهید. چون اینجا پای از دست دادن مشتری و کاهش درآمد در میان است. هر چه در این مورد دقت بیشتری کنید به طبع بازدید کننده و ترافیک بیشتری را به سمت سایت تان هدایت خواهید کرد.

روش ۶۸: ریدایرکت ۳۰۱ را حتماً اجرا کنید

حتماً به این مورد توجه کردید که وقتی روی لینک یک سایت کلیک می کنید از این لینک و URL کلیک شده به یک لینک و URL دیگر نقل مکان می شوید. به این مورد که به وجود می آید ریدایرکت ۳۰۱ گفته می شود و در اصل با اجرایی کردن آن بازدید کننده ها و موتورهای جستجو را به آدرسی که خودمان مشخص کرده ایم انتقال می دهیم. برای اینکه این موضوع روشن تر شود به این سه لینک از سایت کافه نیاز توجه کنید:

www.kafeniaz.com

https://kafeniaz.com

این درست است که لینک اول با www شروع شده و لینک دوم با https و سومی با هیچ کدام از آنها، اما به طور حتم روی هر لینکی از این سه کلیک کنید به صفحه ی اول سایت کافه نیاز منتقل می شوید و در اصل این کار برای این است که از به وجود آمدن و تکرار شدن URL ها جلوگیری شود.

شاید مدت ها پیش اینطوری بود که وقتی از http به https نقل مکان می کردید و لینک های زیادی را با http در کل اینترنت پخش کرده بودید زمانی که مشتری روی لینک کلیک می کرد پیغام خطا دریافت می کرد اما با ایجاد ریدایرکت ۳۰۱ دیگر این مشکل به وجود نمی آید و روی هر لینکی چه با www چه بدون آن، چه با http یا https باشد، به صورت مستقیم به همان لینکی مشخص شده منتقل می شوید و این روی افزایش بازدید و پایین آمدن نرخ فرار کاربر تأثیر زیادی دارد و در کل اعتبار لینک های قدیمی از بین نمی رود و از همه مهمتر اعتبار دامنه ی سایت تان بالاتر خواهد رفت.

اما اگر در آن سه لینکی که در ابتدا توضیح دادیم از قابلیت ریدایرکت ۳۰۱ استفاده نکنید به طور حتم الگوریتم ها و قوانین گوگل این دو را به عنوان دو صفحه ی کاملاً مجزا از هم در نظر می گیرد و این می تواند در رتبه بندی سایت تأثیر منفی بگذارد. اما این روزها برای زیبایی بیشتر از همان لینک سومی در بیشتر مکان ها استفاده می شود فقط به خاطر کوتاه بودن URL آن که خیلی راحت تر در ذهن ها می ماند.

روش ۶۹: مطالب مورد علاقه ی مردم را انتشار دهید

یکی از بهترین روش هایی که می تواند بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان بکشاند این است که محتواهایی تولید کنید که طبق علایق کاربران و مردم باشد. به طور مثال سایت هایی مانند مجله های اینترنتی را در نظر بگیرید. این سایت ها از همه جای دنیا برای کاربران با هر نوع سلیقه ای محتوا تولید می کنند به خاطر همین است که این مجله های اینترنتی بازدید کننده های زیادی را به نام خودشان ثبت کرده اند.

اگر شما هم مایل هستید که جزء این دسته از سایت ها باشید که روزانه بازدید کننده های زیادی را دریافت می کنند باید مطالبی که مورد علاقه ی مردم و کاربران است تولید کنید.

روش ۷۰: استفاده از ریچ اسنیپت ها

یکی دیگر از سرویس هایی که می تواند به نوعی بازدید سایت شما را از همان ابتدا در نتایج جستجوی گوگل تحت الشعاع خودش قرار دهد استفاده از ریچ اسنیپت ها است. در اصل این سرویس اینگونه است که متنی که در خلاصه ی مطالب یا همان متا دسکریپشن برای توضیح محتوای تولید شده، نوشته اید در نتایج جستجوی گوگل به نحوی ارائه می شود که مخاطبین و بازدید کننده ها متوجه ی کامل محتوای تولید شده می شوند.

در کل ریچ اسنیپت به نوعی به موتورهای جستجو کمک می کنند تا مطالب و محتوایی که شما تولید کرده اید و همچنین موضوع نوشته شده را راحت تر درک کنند و در آن سو موتورهای جستجو در هنگامی که یک کاربر مطلبی را جستجو می کند در صفحه ی اول جستجو و در زیر لینک سایت، خلاصه ی مطلب را به نوعی بهتر از دیگر سایت ها که از این سرویس استفاده نمی کنند، نشان می دهد.

شاید تصور کنید که فعال کردن این سرویس خیلی مورد استقبال قرار نگیرد اما زمانی که این سرویس فعال نباشد در جستجوی گوگل چیزی که کاربران مشاهده می کنند فقط لینک سایت، عنوانی که برای محتوای تولید شده انتخاب کرده اید و در نهایت مقداری از خلاصه ی مطالب است. اما با فعال کردن این سرویس ظاهر نمایش سایت در نتایج جستجو تغییر می کند و ۵ ستاره زیر آن ظاهر می شود.

همچنین گوگل در اینطور مواقع اطلاعات بیشتر و کامل تری درباره ی مطلبی که نوشته اید به مخاطبین نمایش می دهد. اطلاعاتی مانند نقد و بررسی هایی که در مورد یک محصول در سایت وارد شده یا نقد و بررسی هایی که در مورد یک شخص یا یک کسب و کار وارد شده. گوگل هم سعی می کند تمام این اطلاعات را در یک جا جمع کند و در اختیار کاربران و بازدید کننده ها قرار دهد و همین باعث می شود تا بازدید کننده های بیشتری به سمت سایت روانه شوند.

روش ۷۱: آمارهای سایت خودتان را چند روز یک بار بررسی کنید

یکی از سرویس های رایگانی که گوگل در اختیار شما قرار داده گوگل آنالیتیک است که به وسیله ی آن می توانید آمار بازدید کننده ها و ترافیکی که به سایت شما وارد می شود را به دست بیاورید. این سایت یکی از بزرگترین و مهمترین منبع هایی است که طراحان سایت و اشخاصی که روی سئو سایت کار می کنند از آن استفاده می کنند.

استفاده از این سیستم هم برای تمام وب مسترها و هم برای تمامی اشخاصی که مایل هستند بازدید سایت شان را افزایش دهند، توصیه می شود چرا که در این سیستم تعداد کاربرانی که وارد سایت شده اند، میزان زمان حضورشان، مسیرهایی که در سایت طی کرده اند، مطالبی که مطالعه کرده اند، مکان هایی که این اشخاص وارد سایت شده اند و خیلی از اطلاعات دیگر را می توانید به دست بیاورید.

با توجه به این آمار و بررسی آنها به راحتی می توانید بررسی کنید و ببینید کدام کلمات کلیدی که انتخاب کرده اید بیشترین ترافیک و بازدید کننده را به سمت شما هدایت می کند و کدام کلمه کمترین. در این سیستم می توانید متوجه شوید که کدام مطلب برای مخاطبین و بازدید کننده ها ارزشمند بوده است و می توانید همان مطلب را ویرایش و بازنویسی کنید و همین بازنویسی مجدد می تواند در گرفتن رتبه ی بهتر سایت یا همان مطلب به شما کمک بزرگی کند.

اگر مطلبی بوده که خیلی مورد استقبال مخاطبین قرار نگرفته می توانید آن را ویرایش و بازنویسی و به آن برچسب ها و کلمات کلیدی بهتر و محبوب تری، بچسبانید تا به مرور زمان به یکی از محبوب ترین پست های شما در نزد مخاطبین محسوب شود. این سایت میزان ترافیک و بازدید کننده را در روز، هفته و یا ماه در اختیار شما قرار می دهد و به راحتی متوجه می شوید که این بازدید کننده ها بیشتر در کدام قسمت سایت در حال گشت و گذار هستند.

استفاده از این آمار به شما نشان می دهد که کدام محصولات یا خدمات مستعد رشد و پیشرفت هستند و بیشتر می توانید روی آن وقت بگذارید و سرمایه گذاری کنید. پس سعی کنید تا جایی که می توانید از این سایت استفاده کنید و مواردی که باعث افزایش ترافیک و بازدید کننده های سایت تان می شوند را مورد بررسی قرار دهید.

روش ۷۲: از مردم بخواهید در مورد مطالب تان اظهار نظر کنند

این روشی است که برخی از سایت ها در پیش گرفته اند و در پایان هر مطلب و محتوایی که تولید می کنند از بازدید کننده های خود می خواهند در مورد مطلبی که ارائه شده اظهار نظر کنند و یا به مخاطبین خود اعلام می کنند: **اگر روشی وجود دارد که ما اطلاع نداریم در قسمت کامنت ها به ما اطلاع دهید تا در این مطلب آن را انتشار دهیم.**

به طور مثال فرض کنید یک محتوا در مورد **"۱۰ راز برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی"** تولید کرده اید. در پایان همین محتوای تولید شده از مخاطبین می خواهید که اگر روشی وجود دارد به شما اطلاع دهند. همین مورد کافی است تا هر مخاطب و بازدید کننده ای که مطلب شما را مطالعه می کند اگر از روشی اطلاع دارد به شما پیام دهد.

همین پیام ها باعث می شود تا مخاطبین و بازدید کننده های زیادی به سمت سایت تان هدایت شوند و آنها هم کامنت بگذارند و هر چه کامنت ها بیشتر باشد به طبع به مرور زمان سایت تان در نزد گوگل محبوب تر خواهد شد و این می تواند در افزایش بازدید سایت و افزایش رتبه ی سایت تأثیر زیادی داشته باشد.

روش ۷۳: مقاله هایتان را به صورت رایگان در سایت های معتبر و پر بازدید منتشر کنید

یکی از بهترین روش های جذب بازدید کننده این است که مقاله ها و محتواهای تولید شده را به صورت رایگان در سایت های معتبر که بازدید کننده ی بیشتری دارند به صورت کاملاً رایگان به انتشار در بیاورید. دو نمونه از این سایت ها سایت **"ویرگول"** و سایت **"اخبار رسمی"** است.

این دو یک تفاوت کلی با هم دارند و این است که در سایت ویرگول به راحتی می توانید مطالب را ارسال کنید و همان لحظه هم این مطلب منتشر می شود و بازدید کننده های زیادی وجود دارند که مطالب شما مطالعه می کنند و آنها را لایک و یا اقدام به کامنت گذاری می کنند و اگر نیاز باشد پیج تان را دنبال می کنند و همچنین محدودیتی برای ارسال مطلب ندارید. حتی می توانید ویدیو هم به مطالب تان اضافه کنید.

یک نکته برای استفاده از سایت "ویرگول" را فراموش نکنید:

اگر مطلبی ارسال کردید تمام لینک های داخلی یا همان لینک بیلدینگ هایی که به سایت تان داده اید را به صورت کامل حذف کنید. چرا که اگر مدیران این موضوع را متوجه شوند مطالب تان را حذف می کنند و این به ضرر شما در جذب بازدید کننده است.

در سایت اخبار رسمی کمی قضیه فرق می کند. بعد از ثبت نام و تأییدیه ایمیل به صورت خودکار مبلغ ۱۰۰ هزار تومان هدیه به شما تعلق می گیرد که برای ایجاد کمپین بهترین سرمایه گذاری است. به طور مثال اگر کمترین مبلغ ایجاد کمپین ۳۹۰ هزار تومان باشد شما فقط ۲۹۰ هزار تومان پرداخت می کنید و مابقی از کیف پولتان کم می شود.

اگر مطلبی ارسال کردید باید منتظر باشید که از طرف سایت تأیید و سپس در سایت اخبار رسمی منتشر شود. تفاوت دیگری که این سایت نسبت به سایت ویرگول دارد این است که اگر نیاز به دریافت بازدید کننده ی بیشتری دارید می توانید از کمپین های موجود استفاده کنید و اگر نیاز به استفاده از کمپین های تبلیغاتی ندارید می توانید از پکیج های رایگان این سایت استفاده کنید.

سایت دیگری که می توانید از آن برای پست مهمان استفاده کنید سایت **"پُست مگ"** هست که در قسمت پست مهمان می توانید مطلب خودتان را ارسال کنید و بعد از ۲۴ الی ۴۸ ساعت اگر مطلب ارسالی شما جنبه ی تبلیغاتی نداشته باشد این مطلب ثبت خواهد شد.

هر چه محتوای با کیفیت تر و ارزشمندتری تولید کنید به طبع بیشترین سودش به شخص شما می رسد. چرا که می تواند بازدید کننده های بیشتری را به سمت سایت تان روانه کند. با یک جستجوی ساده در اینترنت می توانید سایت هایی که برای میزبانی محتوای شما دست و پا می زنند را پیدا کنید و بدون پرداخت یک ریال محتواهای تان را در اختیار هزاران بازدید کننده قرار می دهند.

روش ۷۴: چند تا از پست هایتان را به ایبوک یا کتاب های الکترونیکی تبدیل کنید

سعی کنید چند تا از پست هایی که یک موضوع مشابه را دارند با یکدیگر ادغام و آن را به ایبوک یا کتاب های الکترونیکی تبدیل کنید و آن را در سایت هایی که پذیرنده ی این نوع فایل ها هستند به اشتراک بگذارید. اما سعی کنید مطالبی را به ایبوک تبدیل کنید که می دانید بازدید کننده های زیادی دارند و همچنین این تضمین را بدهد که بازدید کننده و ترافیک بیشتری را به سمت سایت تان روانه کند.

همچنین می توانید این فایل ایبوک را به بازدید کننده های سایت تان از طریق ایمیل ارسال کنید و در فایل ارسالی از مخاطبین بخواهید که آن را در شبکه های اجتماعی و دیگر سایت ها با ذکر لینک منبع به اشتراک بگذارند.

ایبوک ها و کتاب های الکترونیکی به افزایش بازدید سایت به شما کمک بزرگی می کنند و تا جایی که می توانید به جای سر نخ دادن به مخاطبین و بازدید کننده ها به صورت کامل در هر موردی توضیح دهید و صرفاً به خاطر تبلیغات کسب و کار اینترنتی تان این کار را انجام ندهید. سعی کنید هدفتان جذب بازدید کننده باشد تا تبلیغات.

روش ۷۵: از روش و تکنیک آسمان خراش برای تولید محتوا استفاده کنید

آسمان خراش یکی از روش هایی است که برخی از سایت ها از آن استفاده می کنند و یکی از بهترین روش ها برای جذب بازدید کننده به حساب می آید. به طور مثال اگر کسب و کار اینترنتی تان در مورد آموزش فتوشاپ است سعی کنید مطالب سایت های رقبایتان را بررسی کنید و برای جذب بازدید کننده، این مطلب را کامل تر و جامع تر از آنها بنویسید. هر چه کامل تر و طولانی تر بنویسید هم به سود گوگل است، هم به سود سایت شما و هم به سود کاربران و بازدید کننده ها.

اگر نیاز باشد پادکست تولید کنید و اگر باز هم نیاز بود از ویدیو مارکتینگ برای آموزش استفاده کنید که خیلی روش جامع و کاملی خواهد بود. تلاش کنید طوری مطالب تان را در اختیار کاربران قرار دهید که سایت تان را به عنوان یک سایت مرجع در نظر بگیرند و برای دفعات بعد هم بدون اینکه وارد سایت رقبا شوند مستقیم به سایت شما مراجعه کنند که به این تکنیک که برخی از سایت ها از آن بهره می برند، تکنیک آسمان خراش گفته می شود.

روش ۷۶: سعی کنید نرخ کلیک روی لینک سایت تان را افزایش دهید

یکی از روش هایی که شاید برخی از مدیران سایت ها که اقدام به تولید محتوا می کنند به آن توجه خاصی ندارند این است که سعی نمی کنند کلیک خور لینک سایت یا لینک مطالب شان که در اصطلاح CTR یا نرخ کلیک گفته می شود را در نتایج جستجوی گوگل بالا ببرند.

وقتی کاربران و بازدید کننده ها مطلبی را در گوگل جستجو می کنند نتایج زیادی را مشاهده می کنند. از این به بعد کاربر با توضیحاتی که از هر سایت مطالعه می کند تصمیم می گیرد که روی کدام لینک کلیک کند و شانس با سایتی است که بهترین توضیحات را برای مطلبش آماده کرده باشد و هر چه این نرخ کلیک بیشتر باشد به طبع هم رتبه ی بهتری در نتایج جستجو به دست خواهید آورد و هم بازدید کننده بیشتری به سمت سایت تان منتقل خواهد شد.

اما چطور می توانیم این CTR یا نرخ کلیک را افزایش دهیم؟

روش های زیادی وجود دارد که بتوانید این نرخ کلیک را افزایش دهید:

روش اول: یکی از روش هایی که می توانید به کار ببرید این است که عناوینی جذاب و گیرا برای تمامی مطالب سایت تان انتخاب کنید و این انتخاب باید طوری باشد که کاربر همان لحظه این شانس را به شما بدهد که روی لینک سایت تان کلیک کند. به طور مثال می توانید از کلماتی مانند گام به گام، رایگان، اولین، همین الان، کامل، و غیره استفاده کنید که سریع تصمیم بگیرد روی لینک سایت کلیک کند.

روش دوم: همچنین توضیحاتی که مربوط به هر محتوا است را به صورت کاملاً خلاقانه و جذاب بنویسید تا کاربر را مجاب کند روی لینک کلیک کند.

روش سوم: استفاده از ریچ اسنیپت ها است که در روش ۷۱ به این موضوع پرداخته ایم و به خاطر اینکه در نتایج جستجو در کنار لینک سایت ستاره دار می شود در دید کاربر و بازدید کننده ها متفاوت تر نشان داده می شود و همچنین با فعال کردن آن توضیحات هر مطلبی خیلی بهتر به کاربران ارائه می شود.

روش چهارم: استفاده نکردن از محتواهای تکراری و مشابه و نامناسب

روش پنجم: ارائه ی بهترین خدمات آنلاین به کاربران و بازدید کننده ها

روش ششم: داشتن یک ظاهر مناسب برای سایت و ایجاد یک رابط کاربری قوی که کاربران با دیدن آن خسته نشوند و باز هم به سایت تان مراجعه کنند

روش هفتم: ارائه ی محتواهای با کیفیت و عالی به مخاطبین که هرگاه کاربران یک بار محتواهای شما را مطالعه کنند همیشه اسم سایت تان در ذهنشان باقی بماند

روش هشتم: استفاده کردن از علامت هایی مانند پرانتر یا کروشه در عناوین مطالب

استفاده کردن از این علامت ها نظر بازدید کننده ها را به خودش جلب می کند و همین جلب شدن باعث می شود تا سریع تصمیم بگیرد روی لینک سایت تان کلیک کند. به طور مثال (ویدیو انگیزشی)، (ایبوک های رایگان)، [۱۳۹۸-۲۰۱۹]، [پادکست های صوتی رایگان] و غیره.

روش نهم: استفاده کردن از اعداد در عناوین مطالب

استفاده از اعداد در عناوین هم می تواند نرخ کلیک را افزایش دهد و از آن سو عنوان مطالب را هم جذاب تر خواهد کرد. شاید به جرأت بتوان گفت که تأثیری که اعداد در نرخ کلیک دارند خیلی زیادتر از عناوینی است که از اعداد استفاده نمی کنند. به طور مثال (به مدت محدود فقط ۵ روز)، (آپدیت جدید سال ۲۰۱۹)، [در کمتر از ۳ ماه ۲۰ کیلو لاغر شوید]

به طور حتم هر چه نرخ کلیک سایت تان بیشتر شود این روی سئو و بهینه سازی سایت و همچنین دریافت بهترین رتبه در نتایج جستجوی گوگل تأثیر زیادی دارد و قطع به یقین بیشترین سود را به شما خواهد رساند.

روش ۷۷: کاهش بانس ریت یا نرخ فرار کاربر

اجازه دهید این موضوع را با یک مثال توضیح دهیم. فرض کنید فروشنده ی لباس هستید و در فروشگاه خودتان به انتظار مشتری نشسته اید. هر مشتری می آید از همان بیرون فروشگاه لباس ها را نگاه می کند و بدون اینکه داخل فروشگاه بیاید آنجا را ترک می کند. اشخاص دیگری هم هستند که وارد فروشگاه می شوند اما بدون اینکه جای دیگری بروند آنجا را ترک می کنند. برخی دیگر از مشتریان هم هستند که وارد فروشگاه می شوند به لباس ها دست می زنند، قیمت ها را می پرسند و بعد تصمیم می گیرند که از شما خرید کنند یا خیر.

اشخاصی که وارد فروشگاه می شوند، به لباس ها دست نمی زنند، قیمت ها را نمی پرسند و خرید هم نمی کنند با اشخاصی که از همان بیرون لباس ها را دید می زنند هیچ فرقی نمی کنند و این ها همان بازدید کننده هایی هستند که فقط مغازه ها و فروشگاه ها را برانداز می کنند.

حالا فرض کنید همین بازدید کننده ها وارد سایت شما شوند و قبل از اینکه مکانی از سایت شما مراجعه کنند و یا کلیک کنند، سایت را ترک کنند. این باعث می شود تا نرخ فرار کاربر یا همان بانس ریت سایت تان افزایش پیدا کند.

همین موضوع کوچک را گوگل متوجه می شود و سایت شما را به عنوان یک سایت غیر محبوب در نظر می گیرد و به طبع کمترین رتبه را در نتایج جستجو به سایت تان ارائه می دهد و از آن سو بازدید کننده های سایت تان هم کاهش پیدا می کنند و هر چه بازدید کننده ی کمتری داشته باشید به طور حتم هم روی سئو سایت تان هم تأثیر منفی می گذارد و هم روی خرید محصولات و خدمات.

اما برای کاهش دادن این نرخ فرار بایستی یک سری موارد را در دستور کار خودتان قرار دهید:

مورد اول: افزایش دادن سرعت لود شدن سایت

سرعت لود شدن یک سایت به صورت معمول ۳ الی ۵ ثانیه است. مشتری بیشتر از این حوصله ندارد که منتظر بماند که آیا این سایت بعد از ۵ ثانیه لود می شود یا خیر. پس تا جایی که می توانید سرعت سایت تان را بالا ببرید تا کاربر خیلی سریع به سایت وارد شود. این مورد باعث کاهش نرخ فرار کاربر می شود و اگر سرعت لود شدن افزایش پیدا کند به طور حتم سایت تان را ترک و به سایت های رقبا مراجعه می کند.

مورد دوم: یک رابط کاربری قوی و زیبا ایجاد کنید

به وجود آوردن یک رابط کاربری قوی قطع به یقین می تواند نرخ پرش کاربر از سایت را تا حدود زیادی کاهش دهد. البته این رابط کاربری اینطوری نیست که تمام هم و غم شما این باشد که یک سایت زیبا و کاربر پسند طراحی کنید و از موارد دیگر غافل شوید. مطمئن باشید کاربر برای زیبایی سایت از شما خرید نمی کند اما اگر یک رابط قوی ایجاد کنید و یک حس زیبا و دوست داشتنی به وی منتقل شود به طور حتم باعث می شود بیشتر در سایت باقی بماند و همین مورد کوچک می تواند بانس ریت سایت را تا حدود زیادی کاهش دهد.

این رابط کاربری هم شامل موارد خیلی زیادی هستند مانند دسترسی آسان کاربر به تمام قسمت سایت، گُنگ نبودن لینک های سایت، دسته بندی مناسب و مرتب بودن منوها، قرار دادن منوهای پر کاربرد جلوی چشمان کاربر و خیلی از موارد دیگر که روی کاهش نرخ پرش کاربر تأثیر زیادی دارد.

مورد سوم: استفاده از لینک بیلدینگ در محتوای تولید شده

لینک بیلدینگ یا همان لینک سازی داخلی بین محتوای قدیمی و جدید از اهمیت زیادی برخوردار است. این مورد زمانی اهمیتش را نشان می دهد که شما یک محتوای جدید را به یک محتوای قدیمی لینک می دهید و وقتی کاربر وارد این محتوای جدید شد متوجه می شود که یک محتوای قدیمی هم وجود دارد.

این مورد باعث می شود تا کاربر زمان بیشتری را در سایت سپری کند و همین روی کاهش نرخ فرار تأثیر زیادی خواهد داشت. اگر می خواهید کاربر را از دست ندهید باید محتواهای قدیمی را به محتوای جدید لینک بدهید تا هم کاربران را در سایت نگه دارید و هم محتواهای قدیمی را از خاک خوردن نجات دهید.

مورد چهارم: تولید محتوایی که کاربر پسند و گوگل پسند باشد

شاید هضم این مورد برای هر کسی سخت و دشوار باشد اما یکی از بهترین راهکارها برای اینکه یک کاربر را در سایت نگه دارید این است که محتوایی تولید کنید که ارزش مطالعه داشته باشد. بازدید کننده باید وقتش را روی مطلبی بگذارد که ارزش مطالعه داشته باشد. پس تا جایی که می توانید محتواهایی تولید کنید که هم از کیفیت بالایی برخوردار باشد و هم این ارزش را داشته باشد که وقتش را برای مطالعه آن تلف کند.

محتوایی از نظر کاربر مهم و با ارزش است که مطلبی را از آن یاد بگیرد. اگر قرار بر این باشد که مثل تمام سایت های دیگر مطلبی ارائه دهید که تکراری و بی کیفیت باشد نه می توانید کاربر را در سایت نگه دارید و نه می توانید بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان بکشانید و این مورد روی افزایش بانس ریت سایت تان تأثیر زیادی می گذارد تا کاهش آن. پس به این مورد دقت داشته باشید.

مورد پنجم: تبلیغات بیش از اندازه کاربر را فراری می دهد

چه حسی به شما دست می دهد وقتی وارد سایتی می شوید که با تبلیغات بنری چشمک زن یا تبلیغاتی پاپ آپ و یا نمونه های دیگر که واقعاً چشم را اذیت می کند و تمام حواستان روی این تبلیغات است؟ به شخصه این مورد برای همه آزار دهنده است و اگر می خواهید کاربران را فراری دهید می توانید از این نوع تبلیغات استفاده کنید.

اگر قصدتان این است که کاربران را در سایت نگه دارید باید سعی کنید از تبلیغات به خصوص تبلیغات بنری کمتر استفاده و یا آن را کنترل نمایید. این مورد روی کاهش بانس ریت سایت تان تأثیر خیلی زیادی دارد.

مورد ششم: از تکنیک کامنت گذاشتن و یا نظر گذاشتن استفاده کنید

یکی از تکنیک هایی که فعال کردنش به سود شماست این است که مخاطبین و بازدید کننده ها را مجاب کنید که در مورد مطالبتان کامنت بگذارند. هر نظر و کامنتی که مخاطبین قرار می دهند باعث می شود تا دیگر مخاطبین هم نظراتشان را قرار دهند و از آن طرف شما به عنوان مدیر سایت باید به کامنت ها و نظرات این اشخاص پاسخ دهید و به گونه ای به آنها پاسخ دهید که مجدداً به سایت تان مراجعه کنند و این به مرور زمان زیاد می شود و روی کاهش بانس ریت سایت تان خیلی تأثیر گذار خواهد بود.

روش ۷۸: برند سازی کسب و کارتان

به طور حتم برند شدن در دنیای وب می تواند افزایش فروش و افزایش بازدید را برای شما به همراه داشته باشد اما این مورد به مرور زمان اتفاق می افتد و نباید توقع داشته باشید که در دنیای بزرگی به نام اینترنت به یک باره برند شوید مگر اینکه آنقدر بودجه در اختیار داشته باشید که مدام تبلیغ کنید تا کسب و کارتان در میان مردم به یک برند شناخته شده تبدیل شود. آن موقع است که سیل عظیمی از بازدید کننده ها به سمت سایت تان روانه خواهند شد.

در کل برند سازی هزینه ای مجزا نسبت به سئو و بهینه سازی سایت در بر دارد و یک مسیر طولانی است که اگر خدماتی در خور شخصیت کاربران خود تهیه نکنید به طور حتم خیلی زود از دنیای وب باید خداحافظی کنید. چرا که اولین موردی که کاربران به آن نیاز دارند خدمات رسانی است تا بتوانند شما را به وسیله ی بازاریابی دهان به دهان به یک برند تبدیل کنند.

اگر برند شوید به جای اینکه مخاطبین مطالبتان را در میان این همه مطلب از اینترنت جستجو کنند به راحتی آدرس سایت تان را در تولبار وارد می کنند تا وارد سایت تان شوند. آن موقع دیگر احتیاجی نیست که مطالب خاصی را از اینترنت پیدا کنند. وقتی نام سایت یا برندتان را بدانند آن را در مرورگر جستجو می کنند و مستقیم وارد سایت تان می شوند. حتی همین مورد کوچک را هم گوگل متوجه می شود و همین باعث می شود تا بازدید کننده های زیادتری را به سمت سایت تان روانه کند.

روش ۷۹: از مشکلات و سوالاتی که کاربران دارند محتوا تولید کنید

یکی از تکنیک ها و ترفندهای سئو که تأثیر فوق العاده ای روی افزایش بازدید سایت دارد این است که از سوال ها و مشکلات کاربران یک محتوای کامل و مفصل تهیه کنید و آن را در سایت منتشر کنید. به طور حتم اگر سایتی داشته باشید پس مخاطبینی هم دارید که سوالات زیادی در هر مورد از شما می پرسند. قطعاً این بازدید کننده های سوالات خودشان را از گوگل می پرسند و گوگل هم سوالات آنها را به دیگر سایت ها ارجاع می دهد.

پس این بهترین فرصت است که گوگل در اختیار شما قرار داده تا از این مشکلات و سوالات یک محتوای کامل تولید کنید و در اختیار گوگل قرار دهید و این گوگل است که بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان روانه کند و هر چه بیشتر به این مشکلات در قالب یک محتوا پاسخ دهید به طور حتم سایت تان در نتایج

جستجوی گوگل در بهترین رتبه ها قرار خواهد گرفت و همین می شود که گوگل هم بازدید کننده های زیادی را به سمت سایت تان منتقل می کند.

این تکنیکی است که خیلی ها از آن بی خبر هستند پس تا این فرصت وجود دارد از آن بهره ببرید و این بازدید کنندها و ترافیک گوگل را به سمت سایت تان هدایت کنید.

روش ۸۰: مطالب قدیمی تان را در شبکه ی اجتماعی لینکدین انتشار مجدد کنید

لینکدین یکی از شبکه های اجتماعی است که رشد چشمگیری حتی در ایران داشته و بیشتر افراد حرفه ای و به خصوص اشخاصی که مدیریت یک مجموعه یا مدیریت یک سایت را بر عهده دارند در آن فعالیت می کنند و با پیوستن به گروه های مختلف، شبکه سازی می کنند.

یکی از قابلیت هایی که لینکدین دارد این است که می توانید مقاله های قدیمی یعنی همان هایی که در سایت تان در حال خاک خوردن هستند را در قسمت مقالات یا همان Article قرار دهید. با این کار شما این فرصت را در اختیار دیگر کاربران قرار داده اید تا هم مقاله ی شما را در لینکدین مشاهده کنند و اگر مایل بودند به سایت تان مراجعه کنند.

مزیتی که این عمل شما دارد این است که بازدید کننده های بیشتری را می توانید به سمت سایت تان هدایت کنید و این به مرور زمان به سود کسب و کار اینترنتی تان خواهد بود و مزیت دیگر آن این است که این مورد روی سئو و بهینه سازی سایت از نظر مطالبی که در این شبکه قرار داده اید، دارد و به طور حتم هر چه مطالب شما بازدید، لایک و کامنت بیشتری دریافت کند به مرور زمان بهترین رتبه را در جستجوهای گوگل دریافت خواهید کرد و در نتیجه بازدید کننده ی بیشتری به سمت سایت تان هدایت خواهد شد.

روش ۸۱: اگر نیاز باشد از رقبایتان تقلید کنید

همه این را خوب می دانیم که تقلید از رقبا کار خوبی نیست به خاطر اینکه باید کاملاً متفاوت از رقبا عمل کنیم تا بتوانیم بازدید کننده و فروش بیشتری داشته باشیم. اما در برخی موارد باید راهکارهای جدید به خصوص برای افزایش بازدید و ترافیک سایت را از رقبا بدزدیم.

البته به این عمل دزدی گفته نمی شود بلکه به نوعی تحلیل رقبا گفته می شود. تحلیل رقبا اینگونه است که سایت رقبا را از بالا تا پایین برانداز می کنیم و تمام نقاط ضعف و قوت آنها را به دست می آوریم و از آنها به سود

خودمان استفاده می کنیم. یکی از این نقاط قوت رقبای شما می تواند همان بحث افزایش ترافیک و افزایش بازدید سایت شان باشد.

شما باید از هر تکنیک و ترفندی استفاده کنید و بازدید کننده و مخاطب زیادی را به دست بیاورید. به طور مثال فرض کنید با کلمه ی کلیدی **"مطالب ورزشی"** در صفحه ی اول هستید اما به نسبت دیگر رقبایتان بازدید کننده ی کمتری دارید. در اینجا باید تحلیل رقبا را به خوبی اجرا کنید. به سایت رقبا مراجعه کنید و مقاله های آنها را مطالعه کنید و ببینید کدام مقاله بازدید کننده ی بیشتری دارد.

حالا عنوان مطلب خودتان را با کمی تغییر به نسبت عنوان مطالب رقیب تان بنویسید و از همه مهمتر یک محتوا و پست کامل تر به نسبت رقبا تهیه کنید. به طور مثال سایت رقیب این مطلب را نوشته: **"حذف یوونتوس از لیگ قهرمانان اروپا"** و اگر شما می خواهید بازدید کننده و مخاطب بیشتری دریافت کنید همین عنوان را با کمی تغییر اینگونه بنویسید: **"حذف یوونتوس با فوق ستاره ی پرتقالی خود از لیگ قهرمانان اروپا"** یا اینطور بنویسید: **"یوونتوس هم با وجود رونالدو فوق ستاره پرتقالی اش نتوانست به مرحله ی بعد لیگ قهرمانان صعود کند".**

فقط کافیست این عناوین را چند بار بنویسید و ویرایش کنید تا به بهترین عنوان دست پیدا کنید و اگر مایل بودید می توانید عدد سال را هم به آن اضافه کنید مانند: **"حذف یوونتوس با فوق ستاره ی پرتقالی خود از لیگ قهرمانان اروپا در سال ۲۰۱۹"** و همچنین می توانید به محتوا و مطالب تان تصاویر و متن بیشتری اضافه کنید تا از آن طرف بتوانید بازدید کننده بیشتری را به سمت سایت تان هدایت کنید.

روش ۸۲: از شخصیت های معروف کمک بگیرید

این روش شاید یک مقدار هزینه در بر داشته باشد و در عین هزینه دار بودنش روشی است که خیلی از کسب و کارها از آن بهره می برند اما یک روش دیگر هم هست که می توانید به صورت رایگان از آن استفاده کنید و این است که از پیج اینستاگرامی دیگران به سود خودتان استفاده کنید.

اگر مهارت خاصی دارید به طور مثال خوانندگی را در نظر بگیرید که برای یکی از اشخاص معروف و به اصطلاح سلبریتی به فرض مثال **"بهرام رادان"** شعر خوانده اید. این شعر را به صورت شخصی برای وی در اینستاگرام ارسال کنید. مطمئن باشید این اشخاص هم برای اینکه زحمات شما را جبران کنند در بیشتر مواقع پیام شما را

در اینستاگرام خودشان قرار می دهند. شما هم می توانید آدرس سایت تان را روی ویدیو قرار دهید بعد از آن متوجه خواهید شد که سیل عظیمی از بازدید کننده ها به سمت سایت تان مراجعه خواهند کرد.

البته اینکه اعلام کردیم خوانندگی فقط یک مثال بود. به فرض مثال اگر متخصص در زمینه ی نقاشی های چهره هستید می توانید همین کار را برای اشخاص معروف دیگر مانند **محمد رضا گلزار، نیکی کریمی، امین حیایی** و یا هر شخص دیگری ارسال کنید و این نقاشی را به اسم سایت تان مُزین کنید تا بازدید کننده ها به سایت تان هدایت شوند.

روش ۸۳: از مترادف های کلمات کلیدی یا همان کلمات LSI استفاده کنید

تمام دغدغه ی مدیران کسب و کارها این سایت که در بهترین جایگاه جستجوی گوگل قرار بگیرند و به خاطر همین از کلمات کلیدی مختلفی استفاده می کنند و یکی از این روش ها استفاده از کلمات مترادف یا همان LSI است.

در اصل کلمات LSI مترادف های مختلف از یک کلمه ی کلیدی است که شما انتخاب می کنید. با استفاده از این روش به راحتی می توانید محتواهای قدیمی که بازدید کننده ی کمتری دارند را با کلمات کلیدی جدید جایگزین کنید و به مرور زمان در بهترین جایگاه و بهترین رتبه ی گوگل ببینید و همین روی افزایش بازدید سایت تأثیر زیادی دارد.

اگر از این کلمات مشابه و مترادف به نحو احسن استفاده کنید گوگل سایت تان را در رتبه های بالای جستجوی گوگل نشان خواهد داد و اگر از این کلمات استفاده نکنید خزنده های گوگل هم کار سخت تری در پیش رو دارند تا با کلمات کلیدی که انتخاب کرده اید سایت تان را در بهترین رتبه ها قرار دهند.

برای اینکه این موضوع روشن تر شود به این مثال توجه کنید. سایتی را در نظر بگیرید که در زمینه ی سئو و بهینه سازی سایت فعالیت می کند. به طبع کلمات کلیدی که خیلی پر کاربرد هستند سئو است اما با استفاده از روش LSI می خواهیم این کلمات را جایگزین این کلمه کنیم.

وقتی کلمه ی سئو را در گوگل جستجو می کنیم کلماتی مانند سئو، سئو چیست، سئو کلمات کلیدی، سئو وب سایت و سئو سایت نمایش داده می شود و در کل گوگل با این کار مشابه ترین و مرتبط ترین کلمات را به شما

نشان می دهد و اگر گوگل این کار را انجام می دهد فقط به خاطر این است که مطالب تولید شده و صفحات ساخته شده اسپم نشوند.

یک نکته ی مهم را فراموش نکنید:

این کلمات کلیدی که اعلام کردیم به این مضمون نیست که کلمات کلیدی سایت تان را تغییر دهید. اصلی ترین کلمات کلیدی را مخاطبین و بازدید کننده ها تشخیص می دهند. این مخاطبین هستند که یک کلمه ی کلیدی را آنقدر در گوگل جستجو می کنند که سایت ها هم آن را به عنوان اصلی ترین کلمه ی کلیدی سایت شان انتخاب می کنند و حذف اصلی ترین کلمه ی کلیدی به منزله ی از دست دادن بازدید کننده ها و در نتیجه از دست دادن رتبه ی سایت در نتایج جستجوی گوگل خواهد بود. از این کلمات می توانید در کنار کلمات کلیدی سایت تان به عنوان کامل کننده و مکمل استفاده کنید.

چه موقع می توان از این کلمات استفاده کرد و بازدید کننده ها را به سمت سایت کشاند؟

در برخی موارد دیده می شود که سایت توسط گوگل جریمه می شود و از نتایج جستجو حذف می شود و یا رتبه ی سایت دستخوش تغییر می شود. در این طور مواقع می توانید از این کلمات استفاده کنید. می توانید مطالب قدیمی را ویرایش کنید و از این کلمات به عنوان جایگزین استفاده کنید. این روش باعث می شود تا گوگل هم به مرور زمان سایت تان را از حالت پنالتی خارج کند.

سخن آخر

این عین واقعیت است که اگر بهترین سایت دنیا را داشته باشید اما هیچ بازدید کننده ای نداشته باشید به طور حتم این سایت به هیچ دردی نخواهد خورد. بازدید کننده تمام دار و ندار یک سایت است. تمام سایت های دنیای دنیا، تمام فروش شان بر اساس همین بازدید کننده ها است و خیلی ها از سایت ها از این تکنیک ها و ترفندها استفاده می کنند تا در بهترین مکان های جستجوی گوگل قرار بگیرند.

شاید استفاده از تمام این ترفندها کاری سخت و دشوار باشد اما به طور حتم اگر به مرور زمان یکی یکی از این ترفندها استفاده کنید قطعاً به مکان و جایگاهی که حق شما است خواهید رسید. اما این را مد نظر داشته باشید که تمام این تکنیک ها، در تولید محتوا خلاصه می شود. اگر محتوای با کیفیت و ناب تولید کنید مطمئن باشید که گوگل آن جایگاه و رتبه ای که حق شما است را به شما خواهد داد و اینجاست که بازدید کننده های دیروز، مشتریان امروز کسب و کار شما خواهند بود و این شما هستید که به یک برند در میان تمامی رقبا تبدیل خواهید شد.

در این مقاله ای که در اختیار شما قرار دادیم سعی کردیم به صورت کامل تمامی نکات و ترفندهای افزایش بازدید و ترافیک سایت را ارائه دهیم و شاید کمترین کاری که شما می توانید در حق این مقاله انجام دهید این است که آن را در شبکه های اجتماعی یا در سایت خودتان با ذکر منبع قرار دهید. اگر تکنیکی و ترفندی وجود دارد که به آن اشاره نکرده ایم می توانید به سایت کافه نیاز مراجعه کنید و آن را اعلام کنید.

امید داریم که با مطالعه ی کامل این مقاله و رعایت کردن این تکنیک ها و ترفندها به صدر جستجوهای گوگل نزدیک و نزدیک تر شوید.

قاسم نوروزی

۱۳۹۷/۱۲/۰۴

سایت تبلیغاتی و درج آگهی رایگان کافه نیاز

https://kafeniaz.com